

VALORACIÓN FINANCIERA DE PYMES EN EL SUBSECTOR METALMECÁNICO COLOMBIANO

**JULIÁN ANDRÉS BLANCO POLANCO
ANDRÉS FELIPE CUARTAS ARIAS**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
GRUPO INVESTIGACIÓN EN FINANZAS, “GRInFi”
2010**

**VALORACIÓN FINANCIERA DE PYMES EN EL
SUBSECTOR METALMECÁNICO COLOMBIANO**

**JULIÁN ANDRÉS BLANCO POLANCO
ANDRÉS FELIPE CUARTAS ARIAS**

**Proyecto de Grado presentado como requisito
para optar al título de Ingeniero Industrial**

**Director
LEONEL ARIAS MONTOYA
Magister en Administración Económica y Financiera**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
GRUPO INVESTIGACIÓN EN FINANZAS, “GRInFi”
2010**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Pereira, abril de 2010

A Dios por ser el motor de la ejecución de nuestros sueños
A nuestros padres por ser el apoyo y motivación
principal al alcance de nuestras metas.
A Nuestros profesores por sus enseñanzas.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos principalmente nuestros padres, quienes gracias a su esfuerzo y su paciencia, nos dieron la oportunidad de estudiar, facilitándonos todos los medios para cumplir con éxito este logro, del que hoy nos sentimos muy orgullosos,

Al profesor LEONEL ARIAS MONTOYA, por darnos la oportunidad de ser parte de este proyecto y poner todo su conocimiento y experiencia al servicio del mismo, por su acompañamiento y su dedicación.

RESUMEN

Con el propósito de valorar financieramente las Pymes del subsector metalmecánico del país; se realizó un muestreo de todos los Balances Generales y Estados de Resultados de las empresas de interés, del cual se obtuvo una muestra de cuatro empresas, a las cuales se les realizó un análisis financiero.

Para cada empresa se elaboró un análisis vertical del año 2008 y un análisis horizontal correspondiente al periodo 2006 a 2008, dentro de los cuales se argumentaron sus fortalezas, debilidades y posibles causas, además se calcularon las razones financieras y posteriormente fueron analizadas cada una de ellas haciendo las respectivas recomendaciones. Se elaboró de igual manera el cálculo del EVA, con el fin de evaluar cada compañía el comportamiento que ha tenido de este indicador.

Finalmente se logró a partir de toda la información adquirida una caracterización financiera del subsector metalmecánico, la cual es el propósito principal del presente proyecto.

ABSTRACT

In order to evaluate financially The PYMES Of sub-sector metalworking of the country is sampled for all Balance Sheets and Income Statements of the companies of interest, which was obtained a sample of four companies, which underwent a financial analysis.

For each company prepare a vertical analysis of 2008 and a horizontal analysis for the period 2006 to 2008, within which argued their strengths, weaknesses and possible causes, besides the financial ratios were calculated and then analyzed each by the respective recommendations. Was elaborated in the way the EVA calculated in order to evaluate each company's behavior has had on this indicator.

Finally we achieved from all information acquired financial characterization of mechanical engineering subsector, which is the main purpose of this project.

CONTENIDO

	pág.
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.1 DIAGNÓSTICO O SITUACIÓN PROBLEMA	16
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	16
2. OBJETIVOS	18
2.1 OBJETIVO GENERAL	18
2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
3. JUSTIFICACIÓN	19
4. MARCO REFERENCIAL	20
4.1 MARCO ANTECEDENTES	20
4.2 MARCO TEÓRICO	20
4.2.1 Las PYMES.	20
4.2.2 Subsector Metalmecánico.	21
4.3 MARCO CONCEPTUAL	22
4.3.1 Sistema de creación de valor	22
4.3.2 Métodos de análisis financiero	23
4.3.3 El Flujo de Efectivo en la Empresa	24
4.3.4 Análisis de la Información Financiera.	25
4.4 MARCO SITUACIONAL	28
4.5 MARCO LEGAL	30
5. DISEÑO METODOLÓGICO	31
5.1 TIPO DE ESTUDIO	31
5.2 FASES DE LA INVESTIGACIÓN	31
5.3 POBLACIÓN	31
5.4 MUESTRA	31
5.5 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	32
6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	33
6.1 CONSTRUCCIONES METÁLICAS DEL CARIBE LTDA	33
6.1.1 Análisis Vertical de Construcciones Metálicas del Caribe Ltda año 2008.	35
6.1.2 Análisis horizontal Construcciones Metálicas del Caribe Ltda 2006- 2008.	36
6.1.3 Análisis de las razones financieras Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	39
6.1.3.1 Razón corriente Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	39
6.1.3.2 Prueba Ácida Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	40
6.1.3.3 Nivel de endeudamiento Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	41

6.1.3.4 Endeudamiento CP (concentración del endeudamiento en el corto plazo)	
Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	42
6.1.3.5 Cobertura de intereses Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	43
6.1.3.6 Leverage Total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	43
6.1.3.7 Rotación de CxC Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	44
6.1.3.8 Rotación de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	44
6.1.3.9 Días de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	45
6.1.3.10 PPC (periodo promedio de cobro) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	46
6.1.3.11 Rotación de los activos fijos construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	46
6.1.3.12 Rotación activos totales Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	47
6.1.3.13 Margen de utilidad bruta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	47
6.1.3.14 Margen utilidad operacional Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	48
6.1.3.15 Margen de utilidad neta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	48
6.1.3.16 Rentabilidad del patrimonio Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	49
6.1.3.17 Rentabilidad del activo total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	49
6.1.4 Análisis del valor económico agregado (EVA) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	50
6.2 INDELPA LIMITADA	52
6.2.1 Análisis Vertical INDELPA LTDA año 2008.	54
6.2.2 Análisis Horizontal de INDELPA Ltda 2006 a 2008.	55
6.2.3 Análisis de las Razones Financieras INDELPA Ltda	57
6.2.3.1 Razón corriente INDELPA Ltda	57
6.2.3.2 Prueba Ácida INDELPA Ltda	58
6.2.3.3 Nivel de endeudamiento INDELPA Ltda	59
6.2.3.4 Endeudamiento en el corto plazo INDELPA Ltda	61
6.2.3.5 Cobertura de intereses INDELPA Ltda	62
6.2.3.6 Leverage total INDELPA Ltda	62
6.2.3.7 Rotación Cuentas por Cobrar INDELPA Ltda	63
6.2.3.8 Rotación de Inventario INDELPA Ltda	64
6.2.3.9 Días de Inventario INDELPA Ltda	64
6.2.3.10 Periodo promedio de cobro INDELPA Ltda	65
6.2.3.11 Rotación de Activos Fijos INDELPA Ltda	66
6.2.3.12 Rotación del activo total INDELPA Ltda.	66
6.2.3.13 Margen de utilidad bruta INDELPA Ltda.	67
6.2.3.14 Margen de utilidad operacional INDELPA Ltda	67
6.2.3.15 Margen de utilidad neta INDELPA Ltda	68
6.2.3.16 Rentabilidad del patrimonio INDELPA Ltda	69
6.2.3.17 Rentabilidad del activo total INDELPA Ltda.	69
6.2.3.18 Du Pont INDELPA Ltda	70
6.2.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) INDELPA Ltda.	70
6.3 ACEROS FORMADOS S.A	72
6.3.1 Análisis Vertical Aceros Formados S.A año 2008.	74
6.3.2 Análisis Horizontal de Aceros Formados S.A 2006 a 2008.	75
6.3.3 Análisis de las Razones Financieras de Aceros Formados S.A	78

6.3.3.1 Razón Corriente Aceros Formados S.A	78
6.3.3.2 Prueba Ácida Aceros Formados S.A.	79
6.3.3.3 Nivel de endeudamiento Aceros Formados S.A.	79
6.3.3.4 Endeudamiento en el corto plazo Aceros Formados S.A.	80
6.3.3.5 Cobertura de intereses Aceros Formados S.A.	81
6.3.3.6 Leverage total Aceros Formados S.A.	82
6.3.3.7 Rotación Cuentas por Cobrar Aceros Formados S.A.	82
6.3.3.8 Rotación de inventario Aceros Formados S.A.	83
6.3.3.9 Días de inventario Aceros Formados S.A.	84
6.3.3.10 Periodo promedio de cobro aceros Formados S.A.	84
6.3.3.11 Rotación de activos fijos Aceros Formados S.A.	85
6.3.3.12 Rotación del activo total Aceros Formados S.A.	86
6.3.3.13 Margen de utilidad bruta Aceros Formados S.A.	86
6.3.3.14 Margen de utilidad operacional Aceros Formados S.A.	87
6.3.3.15 Margen de utilidad neta Aceros Formados S.A.	87
6.3.3.16 Rentabilidad del patrimonio Aceros Formados S.A.	88
6.3.3.17 Rentabilidad del activo total Aceros Formados S.A.	89
6.3.3.18 Du Pont Aceros Formados S.A	89
6.3.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) Aceros Formados S.A.	90
6.4 B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA	91
6.4.1 Análisis vertical: B & V Estructuras Metálicas Ltda 2008.	93
6.4.2 Análisis horizontal B & V Estructuras Metálicas Ltda 2006 a 2008.	94
6.4.3 Análisis de las razones financieras de B & V Estructuras Metálicas Ltda.	96
6.4.3.1 Razón corriente B & V Estructuras Metálicas Ltda.	96
6.4.3.2 Prueba ácida B & V Estructuras Metálicas Ltda.	97
6.4.3.3 Nivel de endeudamiento B & V Estructuras Metálicas Ltda.	98
6.4.3.4 Endeudamiento CP (Concentración del endeudamiento en el corto plazo) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	99
6.4.3.5 Cobertura de intereses B & V Estructuras Metálicas Ltda.	100
6.4.3.6 Leverage total B & V Estructuras Metálicas Ltda.	101
6.4.3.7 Rotación de CxC B & V Estructuras Metálicas Ltda.	101
6.4.3.8 Rotación de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.	102
6.4.3.9 Días de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.	103
6.4.3.10 PPC (periodo promedio de cobro) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	103
6.4.3.11 Rotación de los activos FIJOS B & V Estructuras Metálicas Ltda.	104
6.4.3.12 Rotación de los activos totales B & V Estructuras Metálicas Ltda.	104
6.4.3.13 Margen de utilidad bruta B & V Estructuras Metálicas Ltda.	105
6.4.3.14 Margen de Utilidad Operacional B & V Estructuras Metálicas Ltda.	105
6.4.3.15 Margen de utilidad neta B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
6.4.3.16 Rentabilidad del patrimonio B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
6.4.3.17 Rentabilidad del activo total B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
6.4.3.18 Du Pont B & V Estructuras Metálicas Ltda.	107
6.4.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	107

6.5 TENDENCIAS DE LAS RAZONES ENTRE LAS EMPRESAS	108
7. CONCLUSIONES	110
8. RECOMENDACIONES	114
BIBLIOGRAFÍA	115

LISTA DE CUADROS

pág.

Cuadro 1. Análisis Horizontal y Vertical Empresa Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	33
Cuadro 2. Razón corriente Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	39
Cuadro 3. Prueba Ácida Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	40
Cuadro 4. Nivel de endeudamiento Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	41
Cuadro 5. Endeudamiento CP (concentración del endeudamiento en el corto plazo) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	42
Cuadro 6. Cobertura de intereses Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	43
Cuadro 7. Leverage Total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	43
Cuadro 8. Rotación de CxC Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	44
Cuadro 9. Rotación de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	45
Cuadro 10. Días de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	46
Cuadro 11. PPC (periodo promedio de cobro) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	46
Cuadro 12. Rotación de los activos fijos construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	46
Cuadro 13. Rotación de los activos totales Construcciones Metálicas del Caribe.	47
Cuadro 14. Margen de utilidad bruta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	47
Cuadro 15. Margen de utilidad operacional Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	48
Cuadro 16. Margen de utilidad neta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	48
Cuadro 17. Rentabilidad del patrimonio Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	49
Cuadro 18. Rentabilidad del activo total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	50
Cuadro 19. Du Pont Construcciones Metálicas del Caribe Ltda	51
Cuadro 20. Análisis del valor económico agregado (EVA) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.	52
Cuadro 21. Análisis Horizontal y Vertical Estados Financieros Empresa INDELPA Ltda	57
Cuadro 22. Razón corriente INDELPA Ltda	58
Cuadro 23. Prueba Ácida INDELPA Ltda.	59
Cuadro 24. Nivel de endeudamiento INDELPA Ltda	61
Cuadro 25. Endeudamiento en el corto plazo INDELPA Ltda.	62
Cuadro 26. Cobertura de intereses INDELPA Ltda.	62

Cuadro 27. Leverage total INDELPA Ltda	63
Cuadro 28. Rotación Cuentas por Cobrar INDELPA Ltda.	64
Cuadro 29. Rotación de Inventario INDELPA Ltda.	64
Cuadro 30. Días de Inventario INDELPA Ltda	65
Cuadro 31. Periodo promedio de cobro INDELPA Ltda	66
Cuadro 32. Rotación de Activos Fijos INDELPA Ltda	66
Cuadro 33. Rotación del activo total INDELPA Ltda.	67
Cuadro 34. Margen de utilidad bruta INDELPA Ltda.	67
Cuadro 35. Margen de utilidad operacional INDELPA Ltda	68
Cuadro 36. Margen de utilidad neta INDELPA Ltda	69
Cuadro 37. Rentabilidad del patrimonio INDELPA Ltda	69
Cuadro 38. Rentabilidad del activo total INDELPA Ltda.	70
Cuadro 39. Du Pont INDELPA Ltda	71
Cuadro 40. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) INDELPA Ltda	72
Cuadro 41. Análisis Horizontal y Vertical Empresa Aceros Formados S.A.	78
Cuadro 42. Razón Corriente Aceros Formados S.A	79
Cuadro 43. Prueba Ácida Aceros Formados S.A.	79
Cuadro 44. Nivel de endeudamiento Aceros Formados S.A.	80
Cuadro 45. Endeudamiento en el corto plazo Aceros Formados S.A.	81
Cuadro 46. Cobertura de intereses Aceros Formados S.A.	82
Cuadro 47. Leverage total Aceros Formados S.A.	82
Cuadro 48. Rotación Cuentas por Cobrar Aceros Formados S.A.	83
Cuadro 49. Rotación de inventario Aceros Formados S.A.	84
Cuadro 50. Días de inventario Aceros Formados S.A.	84
Cuadro 51. Periodo promedio de cobro aceros Formados S.A.	85
Cuadro 52. Rotación de activos fijos Aceros Formados S.A.	86
Cuadro 53. Rotación del activo total Aceros Formados S.A.	86
Cuadro 54. Margen de utilidad bruta Aceros Formados S.A.	87
Cuadro 55. Margen de utilidad operacional Aceros Formados S.A.	87
Cuadro 56. Margen de utilidad neta Aceros Formados S.A.	57
Cuadro 57. Rentabilidad del patrimonio Aceros Formados S.A.	58
Cuadro 58. Rentabilidad del activo total Aceros Formados S.A.	58
Cuadro 59. Du Pont Aceros Formados S.A.	
Cuadro 60. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) Aceros Formados S.A.	90
Cuadro 61. Análisis Horizontal y Vertical B & V Estructuras Metálicas Ltda.	91
Cuadro 62. Razón corriente B & V Estructuras Metálicas Ltda.	96
Cuadro 63. Prueba ácida B & V Estructuras Metálicas Ltda.	97
Cuadro 64. Nivel de endeudamiento B & V Estructuras Metálicas Ltda.	98
Cuadro 65. Endeudamiento CP (Concentración del endeudamiento en el corto plazo) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	99
Cuadro 66. Cobertura de intereses B & V Estructuras Metálicas Ltda.	100
Cuadro 67. Leverage total B & V Estructuras Metálicas Ltda.	101
Cuadro 68. Rotación de CxC B & V Estructuras Metálicas Ltda.	101
Cuadro 69. Rotación de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.	102

Cuadro 70. Días de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.	103
Cuadro 71. PPC (periodo promedio de cobro) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	103
Cuadro 72. Rotación de los activos FIJOS B & V Estructuras Metálicas Ltda.	104
Cuadro 73. Rotación de los activos totales B & V Estructuras Metálicas Ltda.	104
Cuadro 74. Margen de utilidad bruta B & V Estructuras Metálicas Ltda.	105
Cuadro 75. Margen de Utilidad Operacional B & V Estructuras Metálicas Ltda.	105
Cuadro 76. Margen de utilidad neta B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
Cuadro 77. Rentabilidad del patrimonio B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
Cuadro 78. Rentabilidad del activo total B & V Estructuras Metálicas Ltda.	106
Cuadro 79. Du Pont B & V Estructuras Metálicas Ltda.	107
Cuadro 80. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) B & V Estructuras Metálicas Ltda.	108
Cuadro 81. Tendencias de las razones entre las empresas.	109

INTRODUCCIÓN

Consiste básicamente en identificar y describir la situación financiera en que se encuentran las diferentes PYMES del subsector metalmecánico del país, haciendo uso de las herramientas de análisis financiero existente para medir el crecimiento organizacional y aportar a la competitividad empresarial. Medir la situación financiera es fundamental en la empresa, hoy por hoy las revistas especializadas, los empresarios y los gremios entre otras entidades, miden la competitividad y la capacidad de permanecer y crecer haciendo uso de indicadores financieros como son la rentabilidad, el costo de capital y el valor económico agregado.

Como lo apuntan grandes pensadores económicos como Adam Smith, quien afirma en sus obras sobre el comercio internacional que para ser partícipe de este y competitivo en este, cada país se debe dedicar a producir lo que sabe hacer, al igual ocurre en la organización esta debe concentrar sus esfuerzos en lo que sabe hacer, es decir, en la actividad principal para ser más competente. De acuerdo a lo anterior en la empresa se deben tener indicadores de gestión para medir este crecimiento y esta competitividad. Lastimosamente el empresario PYME no es partícipe de esto, ya sea por falta de conocimiento o una cultura del empresario Colombiano.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DIAGNÓSTICO O SITUACIÓN PROBLEMA

La apertura de los mercados es una gran oportunidad para las empresas y en especial para las PYMES, que deben promover su crecimiento a partir de dicho suceso, pero esta gran oportunidad se puede convertir en una amenaza cuando las empresas no están preparadas para asumir dicho reto, y se ven enfrentadas a un mercado cada vez más competitivo y que desaparece a las empresas con más debilidades.

En algunas PYMES el único indicador que se utiliza son las utilidades que se tienen en la actividad económica de la empresa, y se entiende que con el uso de éste indicador sólo se está teniendo en cuenta el corto plazo y que la veracidad del cumplimiento de algunos objetivos empresariales, es muy efímera y carece de bases sólidas para la generar crecimiento organizacional.

Es por esto que la gestión financiera es una gran ventaja para las empresas que la practican de una forma adecuada, que no sólo se preocupan por el corto plazo, y que se basan en la rentabilidad y en los indicadores financieros para la evaluación del cumplimiento de los objetivos organizacionales que contribuyan al crecimiento de la empresa.

Este estudio se desea realizar para demostrarle al empresario que el enfoque de evaluación de la empresa basado en las utilidades de la misma no representa la situación financiera de la empresa de forma precisa.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Las PYMES del Subsector Metalmecánico poseen la información necesaria para aplicar los indicadores financieros que permitan evaluar la gestión en los procesos administrativos y observar su rendimiento?

1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Se encuentra debidamente clasificada la información suministrada por la superintendencia de sociedades, de los estados financieros de diferentes empresas?
- ¿Será suficiente esta información para calcular la rentabilidad de las diferentes empresas?
- ¿Cómo tabular la información que suministra el Departamento Nacional de Planeación las cuentas tanto del pasivo como del patrimonio que generan costo

de financiación para calcular el costo de cada una de las fuentes de financiación para cada empresa objeto de análisis?

- ¿Se podrá caracterizar las diferentes empresas analizadas de acuerdo al resultado obtenido con el cálculo de los diferentes indicadores financieros?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la situación financiera y realizar propuestas que propendan por el mejoramiento de la administración financiera de las empresas del subsector Metalmecánico del sector industrial colombiano, de tal manera que los inversionistas determinen los resultados de su inversión.

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Clasificar la información obtenida de los estados financieros de diferentes empresas industriales colombianas.
- Calcular la rentabilidad obtenida da las diferentes empresas.
- Tabular la información de las cuentas tanto del pasivo como del patrimonio que generan costo de financiación para calcular el costo de cada una de las fuentes de financiación para cada empresa objeto de análisis.
- Caracterizar las diferentes empresas analizadas de acuerdo al resultado obtenido con el cálculo de los diferentes indicadores financieros.
- Obtener algunas conclusiones para encontrar algunas explicaciones del porque de la generación o destrucción de valor en las organizaciones objeto del estudio.
- Formular propuestas de mejoramiento financieras para ayudar las PYMES a superar las debilidades encontradas potencializando sus fortalezas.
- Realizar propuestas para mejorar la situación financiera de las empresas analizadas por sector.

3. JUSTIFICACIÓN

Desde hace ya varios años, la apertura de los mercados ha causado es que el empresario local, regional, nacional o multinacional tenga que ser más competitivo para poder ser partícipe del intercambio comercial, hoy un empresario ya sea pequeño, mediano o grande tiene que tener como uno de sus objetivos organizacionales poder colocar sus productos en otros mercados, debido a que los mercados locales se agotan rápidamente y cada día llegan de otros mercados, sobretodo el externo, nuevas alternativas a unos precios muy competitivos y con muy buena calidad, lo que causa un desplazamiento de la demanda de nuestros productos por otros similares o sustitutos donde cada día se pierde más nichos de mercado y es allí donde radica la competitividad es decir esta no solo es en calidad, precio, cantidad y características del producto o servicio, la competitividad va más allá se debe tener en cuenta para esta la forma de producir, la forma de distribuir, la forma de llegar al cliente como también la forma de ser eficiente en el manejo de los recursos monetarios (manejo financiero) como otros aspectos fundamentales. El administrador financiero juega un papel fundamental en la competitividad organizacional debido a que dependiendo de las decisiones que se tomen allí hace que se logren los objetivos o que por el contrario este factor de competitividad se pierda.

Es por esto que mediante este estudio se quiere mostrar la situación financiera para las PYMES del subsector metalmecánico del país, y obtener conclusiones sobre su manera de operar y así poder recomendar algunas estrategias para que el empresario PYME apunte hacia el crecimiento organizacional y al logro de una mayor competitividad empresarial de la región.

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 MARCO ANTECEDENTES

En la universidad Tecnológica de Pereira se realizaron dos tesis enfocadas hacia el subsector Metalmecánica.

- “Caracterización y Diagnóstico del Nivel de Competitividad de las PYMES del Sector Metalmecánico de Pereira y Dosquebradas” realizada por María Alexandra Sánchez Nieto para la maestría en Administración Económica y Financiera de la Facultad de Ingeniería Industrial en el año de 2004.
- “Evaluación y Determinación del Perfil Tecnológico de las Empresas del Sector Metalmecánico de Pereira y Dosquebradas” por Dagoberto González Salazar, Juan Carlos Buitrago y Víctor Manuel Fernández de la Cruz, de la Facultad de Ingeniería Industrial, Pereira 2003.

4.2 MARCO TEÓRICO

4.2.1 Las PYMES. Las PYMES según ACOPI son todas aquellas pequeñas y medianas empresas cuyos activos totales son superiores a 500 SMLV e inferiores a 30000 SMLV; su capital de trabajo es constante y tienen como ventaja comparativa frente a los grandes organizaciones su enorme flexibilidad que le permite responder con rapidez y eficacia a los cambios constantes del mercado, adaptándose a los tipos de bienes producidos, a la cantidad y calidad de mano de obra, a los insumos y al mismo replanteamiento del proceso productivo. El promedio de antigüedad de las PYMES como organizaciones formalmente constituidas en Colombia es de diez años y a lo largo de su vida organizacional les ha tocado enfrentar diversos problemas entre ellos la poca credibilidad en el sector bancario originándoles limitaciones en recursos financieros, que les permita acceder a nuevas tecnologías y a la conquista de sus mercados objetivos.

La importancia que hoy tienen las PYMES en Colombia como generadoras de empleo e impulsadoras de crecimiento económico, las han convertido en tema central del la agenda del gobierno nacional, brindándoles hoy garantías como lo hace el documento Conpes creado en 2007, el cual tiene como objetivo principal la búsqueda del desarrollo de la micro, mediana y pequeña empresa; este documento define las formas de ayuda a los pequeños y medianos empresarios en la obtención de beneficios financieros y no financieros, en el fortalecimiento de su capacidad productiva, capacitaciones, tecnificación, acceso a formación para el trabajo y asociatividad.

A lo largo de la evolución del desarrollo industrial existe la creencia que la producción en pequeña escala es una característica de la fase inicial del proceso

de industrialización, pero en las fases posteriores las grandes empresas se apoderan del mercado lo dominan y limitan la funcionalidad de las pequeñas organizaciones, se ha considerado que en los países en desarrollo la producción a pequeña escala es un simple rezago de corto tiempo, concepto que hoy se puede replantear por el mismo momento que viven las PYMES en estos países, convertidas actualmente en motores del desarrollo socioeconómico.

En la década de 1980 las PYMES eran empresas muy limitadas en sus estructuras económicas, su enfoque era más dirigido a los mercados nacionales y con muy poca exploración en los mercados internacionales, y no representaba para el país ningún papel de liderazgo económico, político, social, ni institucional; estas empresas se dedicaban principalmente a la producción y comercialización de productos de consumo masivo utilizando pocos recursos, con condiciones inadecuadas de producción, con estrategias muy conservadoras, y con una alta dependencia de sus proveedores.

4.2.2 Subsector Metalmecánico. Este sector está compuesto por todas las empresas dedicadas a la fabricación de productos metálicos partiendo de la transformación de materiales como la hojalata. El sector es principalmente importador dado que cerca del 70% de la materia prima es comprada en el exterior, esto significa que está sujeto a las variaciones en la tasa de cambio y a la devaluación y revaluación del peso colombiano frente a otras divisas.

Entre los productos más importantes que estas empresas producen están: hojalatas, herramientas manuales, artículos de ferretería, chapas de hierro o acero laminado, alambrón de hierro, de acero y láminas de aluminio y de hierro.

El subsector metalmecánico está organizado por lo general en esquemas de subcontratación, suceso que para los productores de partes y piezas se convierte en una de las principales oportunidades.

La incorporación de nuevas tecnología a sus procesos industriales lo ha llevado a tener un reconocimiento internacional en sus niveles de calidad, en sus tiempos de entrega y en la posibilidad de producir lotes pequeños de bajo valor.

Las PYMES Metalmecánicas se caracterizan por tener una estructura empresarial especial, su labor se inicia con el pedido del cliente, el cual demanda por lo general una alta variedad de productos, solicitan pequeñas cantidades, no brindan información completa acerca de las especificaciones técnicas como dimensiones, terminado superficial, materiales, tratamientos adicionales y tolerancias; se les exige a estas pequeñas y medianas empresas un alto nivel de flexibilidad.

Estas empresas manejan mínimas cantidades de inventarios de materiales, pero requieren de grandes inversiones en herramientas, componentes y aditamentos especiales para optimizar los procesos que realizan en la transformación de materiales.

4.3 MARCO CONCEPTUAL

Las organizaciones necesitan de indicadores financieros que puedan mostrar el desempeño de sus actividades y la generación de valor es uno de estos, donde el empresario ya sea grande, mediano o pequeño, puede determinar mediante el uso de este indicador como está en su actividad principal, es decir, en que grado de eficiencia operativa se encuentra, está destruyendo valor? o por el contrario es un empresario que en sus operaciones apunta a la competitividad y a la generación de valor producto de ejercer su actividad principal.

4.3.1 Sistema de creación de valor. Financieramente la creación de valor en una organización se logra implementando procesos en los cuales se requiere de un monitoreo permanente y de una decisión por parte del empresario de implementarlo para el logro del objetivo y esto se logra a través de:

- Definir cuáles son los indicadores que le dan información sobre los inductores de valor agregado.
- Gestionar para que cada uno de estos inductores de valor operen.
- Valorar la organización.
- Monitoreo del valor.
- De la información contable, se puede extraer aquella información que apunta hacia la generación de valor, de los activos se debe extraer aquellos que contribuyen a la generación de rentabilidad, producto de ejercer la actividad principal, siendo estos los activos corrientes operativos, los activos fijos operativos y los otros activos operativos, a manera de ejemplo se puede nombrar:
 - Activos corrientes operativos: caja, bancos, cuentas por cobrar e inventarios.
 - Activos fijos: edificios, maquinaria y equipo.
 - Otros activos: patentes, gastos operativos pagados por anticipado.

Dentro de los pasivos también se encuentran operativos ya sean de corto o de largo plazo como son: las obligaciones financieras, los proveedores, las obligaciones con los empleados, los impuestos, entre otros.

Dentro de la cuenta del patrimonio en su mayoría de composición resulta de la actividad principal como son el capital, las utilidades y las reservas.

El estado de resultados como estado financiero también arroja información fundamental sobre la actividad principal del negocio como son las ventas, los costos y los gastos operativos.

De toda la información anterior se pueden extraer aquellos indicadores que son propios de la generación de valor y producto de la actividad principal, como son la rentabilidad del activo, la rentabilidad del patrimonio y el costo de capital promedio ponderado.

Monitorear el valor de la organización es una responsabilidad permanente de los administradores, esto debido a que es allí donde se evalúan los impactos de las decisiones tomadas ya sean estas de corto o de largo plazo, todas las decisiones que afectan en cierta medida los activos, los pasivos, los ingresos y los gastos de la actividad principal impactan en el valor organizacional, por esta razón conocer cada uno de los indicadores y cada una de las variables que afectan el valor de la organización, son fundamentales para poder medir y controlar la generación o destrucción de valor al interior de la organización.

El Análisis de Estados Financieros se debe llevar a cabo tomando en cuenta el tipo de empresa (Industrial, Comercial o de Servicios) y considerando su entorno, su mercado y demás elementos cualitativos.

Análisis Financiero: los Estados Financieros muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa, de esta manera puede anticiparse, iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades. Los Indicadores Financieros obtenidos en el análisis sirven para preparar Estados Financieros Proyectados, con base a la realidad.

4.3.2 Métodos de análisis financiero. Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

- **Rentabilidad:** es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.
- **Tasa de rendimiento:** es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.
- **Liquidez:** es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

- **Método de Análisis Vertical:** se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.
- **Método de Análisis Horizontal:** es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

4.3.3 El Flujo de Efectivo en la Empresa. Sin lugar a dudas, el principal indicador de la salud de un negocio es el efectivo disponible. Este vital elemento refleja su trascendencia en el estado de ánimo de los dueños, de los empleados, de las familias de ambos, de los proveedores y clientes e incluso de Hacienda. Pero ¿cómo se puede lograr tener este apreciado activo en tiempos actuales?

La incertidumbre que rodea al mundo ha paralizado las economías y ha hecho escaso el efectivo. Algunos países han empleado restricciones a la cantidad de efectivo circulante (caso México) por lo que se ha agravado el problema. Todas las empresas parecen pagar 2 meses después de cuando se les ocurre pagar sus adeudos, haciendo caso omiso a políticas de pagos y cobros de las empresas. Este ambiente lleva a la conclusión de que todas las entidades están cuidando como nunca el manejo de su efectivo.

Pero el dinero en las empresas no se encuentra solamente en los cobros y pagos, está presente en cada una de las actividades que se realizan. Los empleados deben estar conscientes de que cada acción que realizan o dejan de realizar representa un costo adicional para la empresa. por ejemplo: un empleado que “invierte” una hora de su horario normal de trabajo en hacer “labores de socialización” entre sus compañeros de oficina, representará un desembolso adicional para la empresa, debido a que lo más normal es que deba quedarse una hora más del horario establecido, tiempo que deberá permanecer encendida la computadora, la luz de la oficina, llamadas telefónicas adicionales, quizá mala calidad del trabajo por querer irse más temprano, lo que repercutirá de nuevo en re-trabajos, más gasto de energía, de papel, retrasar a otros departamentos, etc.,

etc., etc., ¿Cuántos de estos casos hay en una empresa? ¿Cuántos ahorros se pueden conseguir si se lograra disminuir la frecuencia de ellos?

Adicionalmente, las empresas tienen dinero invertido en clientes. Las ventas de muchas empresas no han caído, lo que se ha agravado son las labores de cobranza. Se debe considerar la opción de sacrificar cierta cantidad de efectivo por recuperar parte de ella. La contraparte de esto viene de los proveedores. Es recomendable que las empresas puedan ejercer ese poder que tienen como clientes (si son de relevancia para sus proveedores) de alargar el periodo de pago. De esta manera se podría compensar levemente esa pérdida de acción de la cobranza.

Si se hace un análisis detallado de los procesos de la empresa, los recursos empleados, las políticas de operación, activos utilizados, junto con los empleados y con la ayuda de un Asesor, se podrá concretar un plan de acción de fácil implementación con actividades y responsables definidos que traerá resultados inmediatos y en el medio plazo en el flujo de efectivo de la empresa.

Definitivamente, el efectivo es el recurso que más debe cuidarse en la empresa. Los empleados deben estar conscientes de ello. Un nivel de control interno adecuado facilita este objetivo. Y de más ayuda resulta realizar una planificación de ingresos y gastos con una frecuencia semanal o quincenal, para evitar sorpresas y no poner en riesgo el “humor” de dueños, empleados, sus familias, clientes, proveedores y Hacienda.

4.3.4 Análisis de la Información Financiera. Los diferentes tipos de análisis que se conocen no son excluyentes entre sí, ninguno se puede considerar exhaustivo ni perfecto, pues toda la información contable financiera está sujeta a un estudio más completo o adicional. Permite al analista aplicar su creatividad en el análisis mismo, además de encontrar nuevas e interesantes facetas. Para obtener una buena información de la situación financiera y del funcionamiento de un negocio, se requiere cuando menos disponer de un estado de situación financiera y de un estado de resultados. Es recomendable contar con estados financieros de años anteriores ya que podrán utilizarse un mayor número de tipos de análisis diferentes.

Una clasificación de los tipos de análisis se presenta a continuación:

Por la clase de información que se aplica

- **Métodos Verticales:** aplicados a la información referente a una sola fecha o a un solo periodo de tiempo.
- **Métodos Horizontales:** aplicados a la información relacionada con dos o más fechas diversas o dos o más periodos de tiempo.

Por la clase de información que maneja.

- **Métodos Estáticos:** cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a una fecha determinada.
- **Métodos Dinámicos:** cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a un periodo de tiempo dado.
- **Métodos Combinados:** cuando los estados financieros sobre los que se aplica, contienen tanto información a una sola fecha como referente a un periodo de tiempo dado. Pudiendo ser estático- dinámico y dinámico-estático.

Por la fuente de información que se compara.

- **Análisis Interno:** cuando se efectúa con fines administrativos y el analista está en contacto directo con la empresa, teniendo acceso a todas las fuentes de información de la compañía.
- **Análisis Externo:** cuando el analista no tiene relación directa con la empresa y en cuanto a la información se verá limitado a la que se juzgue pertinente obtener para realizar su estudio. Este análisis por lo general se hace con fines de crédito o de inversiones de capital.
- **Modelo Dupont:** hace parte de los índices de rentabilidad o rendimiento y en él se conjugan dos de los índices usados con más frecuencia. El sistema de análisis DuPont actúa como una técnica de investigación dirigida a localizar las áreas responsables del desempeño financiero de la empresa; el sistema de análisis DuPont es el sistema empleado por la administración como un marco de referencia para el análisis de los estados financieros y para determinar la condición financiera de la compañía.

El sistema DuPont reúne, en principio, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

- **Razones Financieras:** estas herramientas son básicas para todo administrador financiero, anímate a responder las siguientes preguntas sobre este tema fundamental en el análisis financiero. Y son:

BLOQUE DE LIQUIDEZ

$$1. \text{ Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$2. \text{ Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

BLOQUE DE ENDEUDAMIENTO

$$3. \text{ Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \times 100\%$$

$$4. \text{ Endeudamiento C.P.} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}} \times 100\%$$

$$5. \text{ Cobertura de Intereses} = \frac{\text{U.A.I.I.}}{\text{Gasto Financiero}}$$

$$6. \text{ Lverage Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

BLOQUE DE ACTIVIDAD (ROTACIÓN)

$$7. \text{ Rotación de C x C} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{C x C Promedio}} \text{ (veces)}$$

$$\text{PPC} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación C x C}}$$

(Periodo promedio de cobro)

$$8. \text{ Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}} \text{ (veces)}$$

$$\text{Días Inventario} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación Inventario}}$$

$$9. \text{ Rotación de C x P} = \frac{\text{Compras crédito}}{\text{C x P Promedio}} \text{ (veces)}$$

$$\text{PPP} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación C X P}}$$

(Periodo promedio de pago)

$$10. \text{ Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

$$11. \text{ Rotación del Activo Total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

BLOQUE DE RENTABILIDAD:

$$12. \text{ Margen de Utilidad Bruta} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$13. \text{ Margen de Utilidad Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$14. \text{ Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$15. \text{ Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$16. \text{ Rentabilidad del Activo Total (RAT)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$17. \text{ Du Pont} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

4.4 MARCO SITUACIONAL

Las PYMES en Colombia han realizado enormes esfuerzos para aumentar su productividad y competitividad; sin embargo la gran empresa sigue reinando en rentabilidad, estas empresas no han sido ajenas a la transformación productiva y tecnológica del país, aunque presentan problemas estructurales en materia de productividad y competitividad, el emprendimiento que las caracterizan les han permitido en los últimos años importantes crecimientos en sus indicadores financieros, a esto se le suma una serie de factores externos que les permitieron tener más trabajo y por ende crecer.

Pero este panorama ha sido distinto a partir del año 2008, en el que las pequeñas y medianas empresas en Colombia percibieron un deterioro en todos sus negocios tales como: producción, ventas, pedidos y empleo; según “La Gran Encuesta Pyme” realizada por Anif, el BID, Banco de la República y Bancóldex. En este estudio fueron encuestados 1545 empresarios PYMES pertenecientes a los 21 subsectores económicos de la pequeña y mediana empresa.

En el sector industrial según el documento el menor volumen de pedidos y ventas no se ha traducido en una acumulación de existencias debido a las políticas de reducción de costos de almacenamiento y regulación de su producción según la demanda, el porcentaje de empresarios que bajó su nivel de producción en el primer semestre de 2008 respecto del segundo semestre de 2007 pasó de 12% a

33%, lo cual constituye un cambio significativo, el 61% de los empresarios mantuvo estable su planta de personal durante el último semestre de 2008, se observó un alto porcentaje en comparación de mediciones anteriores de empresas acabando con empleos indirectos el cual fue del 23%, el 45% de las PYMES consultadas presentaron una utilización de capacidad instalada entre el 40% y 70%, mientras que para el segundo semestre de 2007 se ubicó en niveles entre el 70% y el 100%, el principal problema identificado fue la falta de demanda la cual disminuyó en un 27%; estos cambios se podrían atribuir a la marcada desaceleración que han venido indicando las cifras del DANE para los minoristas; el porcentaje de solicitudes de crédito en este sector fue del 55% sin presentar variaciones significativas entre los dos semestres estudiados, además se conoció que Lanzar nuevos productos es un tema que ocupa los esfuerzos principalmente de las PYMES industriales.

El sector metalmecánico y siderúrgico represento en Colombia en el año 2008 el 12.23% del PIB industrial, según cifras de FEDESARROLLO, y en los últimos años ha crecido de tal manera que hoy es 4 veces más grande que el sector textil y de confecciones según la Revista Metal Actual; el principal importador de productos de metal colombianos es Estados Unidos seguido por Venezuela.

La principal amenaza inmediata que afronta el sector es el alza de sus materias primas e insumos como el acero y otros metales básicos, en el 2008 el acero tuvo incrementos cercanos al 65% en dólares, fenómeno que repercute directamente en los costos de producción de los productos metalmecánicos reflejando un alza en los precios de los mismos.

La industria metalmecánica ha presentado un ritmo muy dinámico en los últimos años, sustentado en una mayor producción de artículos metálicos para el sector de la construcción (tubos, perfiles, planchas de metal, alambres, etc.) y de envases metálicos (Envases para conservas, envases para productos agrícolas, tapas metálicas para cerveza, etc.), maquinaria para la minería y obras de construcción, además de una mayor producción de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica como transformadores, tableros, grupos electrógenos, interruptores, etc. ligados al aumento en la demanda de energía por ampliaciones de capacidad instalada en las empresas industriales, el desarrollo de la actividad minera y los mayores proyectos en obras de generación y transmisión eléctrica desde el sector público como privado.

Este desarrollo de la actividad productiva motivó un crecimiento muy importante del sector, que registró en los años 2007 y 2008 los índices de crecimiento industrial más altos de la década, alcanzando una variación de 20.8% y 20.4%, respectivamente, y que se vio reflejado en una reducción en los niveles de capacidad ociosa de las plantas y mayores inversiones en ampliaciones de

infraestructura y renovación de maquinaria y equipo para atender no solo la creciente demanda interna sino una mayor penetración en mercados externos.

4.5 MARCO LEGAL

Actualmente la legislación Colombiana no exige para las empresas de carácter privado y con ánimo de lucro presentar ante la superintendencia de industria y comercio o la superintendencia de sociedades un análisis a los estados para verificar su liquidez, rentabilidad o su endeudamiento y esto se debe principalmente a que son empresas cuyo capital inicial es privado por lo que el estado no posee las herramientas jurídicas para hacer un control sobre este tipo de información. Lo que si es de carácter obligatorio es la presentación de los estados financieros al menos una vez al año del balance general y el estado de resultados pero este requerimiento no se realiza para un análisis profundo de cada empresa, más bien para determinar algunas variables sectoriales como los son el nivel de activos, el nivel de endeudamiento y las ganancias del periodo, como también para determinar la clasificación de pequeña, mediana o gran empresa.

En el sistema financiero Colombiano ocurre totalmente lo contrario, allí hay un seguimiento permanente a las cifras del sector y de las organizaciones en forma particular a través de la superintendencia financiera, pero esto se debe principalmente para proteger los depósitos de los ahorradores, ya que este es un sector muy vulnerable y determinante dentro de la economía de un país.

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE ESTUDIO

Para realizar el proyecto se llevará a cabo una investigación de tipo cuantitativa - descriptiva, donde identificados y analizados los aspectos financieros en las empresas industriales del área metropolitana centro-occidente, se propondrán acciones concretas de formación a ofrecer por la Universidad, la Facultad de Ingeniería Industrial y el Postgrado Administración Económica y Financiera.

Mediante la investigación descriptiva se busca medir y evaluar diversos aspectos en los diversos componentes del tema financiero de cada empresa.

5.2 FASES DE LA INVESTIGACIÓN

Etapas I: Recopilación de información de organismos e instituciones dedicadas al estudio de la actividad financiera, la que permitirá realizar un análisis de las principales variables relacionados con estos aspectos.

Etapas II: Estudio y análisis de la teoría financiera requerida para el trabajo.

Etapas III: Diseño y elaboración de las tablas que serán diligenciadas con la información necesaria para las empresas determinadas en la muestra.

Etapas IV: Recopilación y tabulación de la información obtenida. Estudio y análisis de los aspectos financieros.

Etapas V: Presentación del diagnóstico de las empresas dedicadas a la actividad industrial.

Etapas VIII: Elaboración del documento final sobre programas de formación.

5.3 POBLACIÓN

El proyecto se llevará a cabo en las PYMES del subsector “Metalmecánico”, teniendo en cuenta que es uno de los más importantes del Sector Industrial.

5.4 MUESTRA

Se realizó un muestreo sistemático de una población de 69 empresas y una muestra deseada 4 empresas, se tomó la lista enumerada de todas las PYMES del subsector metalmecánico y el valor de la constante K fue de 17, y el valor

aleatorio fue de 8.

5.5 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Para realizar la investigación se tomará información de fuentes primarias y fuentes secundarias de tal manera que permita consolidar resultados que puedan ser implementados en las empresas del subsector metalmecánico.

La recolección de la información pertinente se hará por medio de la base de datos que la Maestría en Administración Económica y Financiera, de la Facultad de Ingeniería Industrial, le autorizó usar a los estudiantes para que se llevara dicha labor.

6. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

6.1 CONSTRUCCIONES METÁLICAS DEL CARIBE LTDA

Cuadro 1. Análisis Horizontal y Vertical Empresa Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

NIT	800197527						
Razón Social	CONSTRUCCIONES METALICAS DEL CARIBE LTDA.						
Ciudad	CARTAGENA						
Dpto	BOLIVAR						
CIU	D2811						
Sector	22						
Nombre Sector	INDUSTRIA METALMECANICA DERIVADA						
BALANCE GENERAL EMPRESA CONSTRUCCIONES METALICAS DEL CARIBE LTDA.							
ACTIVO	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL		
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Período 2006-2008		
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)	
1105 Caja	500	785	785	0%	285	57%	
1110 Bancos	5.755	34.276	14.923	0%	9.168	159%	
1120 Cuentas De Ahorro	-	-	-		-		
11 SUBTOTAL DISPONIBLE	6.255	35.061	15.708	0%	9.453	151%	
12 INVERSIONES (ANEXO 7)	-	8.006	8.006	0%	8.006	0%	
1305 Clientes (Anexo 8)	347.236	1.650.220	1.627.720	18%	1.280.484	369%	
1310 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	-	-	-		-		
1325 Cuentas Por Cobrar A Socios Y Accionistas (Cp)	106.152	2.171.910	649.972	7%	543.820	512%	
1330 Anticipos Y Avances (Cp)	12.344	43.373	637.072	7%	624.728	5061%	
1335 Depósitos (Cp)	-	-	-		-		
1350 Retención Sobre Contratos (Cp)	-	-	728.036	8%	728.036		
1355 Anticipo De Imptos. Y Contrib.O Saldos A Favor (Cp)	295.498	565.473	596.639	7%	301.141	102%	
1360 Reclamaciones (Cp)	-	-	-		-		
1365 Cuentas Por Cobrar A Trabajadores (Cp)	-	-	3.825	0%	3.825		
1370 Prestamos A Particulares (Cp)	-	-	-		-		
1380 Deudores Varios (Cp)	2.422.012	1.389.411	1.826.328	20%	-595.684	-25%	
1390 Deudas De Difícil Cobro (Cp)	-	-	-		-		
1399 Provisiones (Cp)	-	-	63.237	1%	63.237		
13 SUBTOTAL DEUDORES (CP)	3.183.242	5.820.387	6.006.355	66%	2.823.113	89%	
1405 Materias Primas (Anexo 2,17)	-	-	-		-		
1410 Productos En Proceso (Anexo 2)	-	-	-		-		
1420 Contratos En Ejecución (Cp)	1.717.405	3.148.801	-		-1.717.405	-100%	
1430 Productos Terminados (Anexo 2)	-	-	-		-		
1435 M/Cías No Fabricadas Por La Emp.(Anexo 2)	-	-	-		-		
1455 Materiales, Repuestos Y Accesorios (Cp)	-	-	-		-		
14 SUBTOTAL INVENTARIOS (CP)	1.717.405	3.148.801	-	0%	-1.717.405	-100%	
1705 Gastos Pagados Por Anticipado (Cp)	-	-	17.139	0%	17.139		
1710 Cargos Diferidos (Cp)	-	-	79.227	1%	79.227		
17 SUBTOTAL DIFERIDO (CP)	-	-	96.366	1%	96.366	0%	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.906.902	9.012.255	6.126.435	67%	1.219.533	25%	
INVERSIONES (ANEXO 7)	68.773	-	-	0%	-68.773	-100%	
13 SUBTOTAL DEUDORES A LARGO PLAZO	-	-	-	0%	-	0%	
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO(ANEXO 9)	2.099.439	2.490.839	2.930.762	32%	831.323	40%	
1615 Patentes	-	-	-		-		
16 SUBTOTAL INTANGIBLES	-	-	-	0%	-	0%	
1710 Cargos Diferidos	-	-	-		-		
17 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%	
1895 Diversos	-	-	-		-		
18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS	-	-	-	0%	-	0%	
1910 De Propiedades Planta Y Equipo (Anexo 9)	23.187	23.187	23.187	0%	-		
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES	23.187	23.187	23.187	0%	-	0%	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2.191.399	2.514.026	2.953.949	33%	762.550	35%	
TOTAL ACTIVO	7.098.301	11.526.281	9.080.384	100%	1.982.083	28%	

Pasa Cuadro 1

Viene Cuadro 1.

PASIVO Y PATRIMONIO CONSTRUCCIONES METALICAS DEL CARIBE LTDA.	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
21 Obligaciones Financieras (Anexo10) (Cp)	-	1.066.981	2.550.731	28%	2.550.731	0%
22 Proveedores (Anexo 10) (Cp)	22.320	4.260.829	2.423.703	27%	2.401.383	10759%
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	-	-	-	-	-	-
2335 Costos Y Gastos Por Pagar (Cp)	31.647	15.387	26.783	0%	-4.864	-15%
2345 Acreedores Oficiales (Cp)	-	-	-	-	-	-
2355 Deudas Con Accionistas O Socios (Cp)	-	-	-	-	-	-
2360 Dividendos O Participaciones Por Pagar (Cp)	-	-	50.997	1%	50.997	-
2365 Retención En La Fuente (Cp)	1.734	20.154	82.803	1%	81.069	4675%
2367 Impuesto A Las Ventas Retenido (Cp)	411	5.120	75.103	1%	74.692	18173%
2368 Impuesto De Industria Y Comercio Retenido (Cp)	-	35.265	40.034	0%	40.034	-
2370 Retenciones Y Aportes De Nómina (Cp)	8.667	16.769	25.200	0%	16.533	191%
2380 Acreedores (Cp)	-	-	-	-	-	-
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR (CP)	42.459	92.695	300.920	3%	258.461	609%
24 Impuestos Gravámenes Y Tasas (Cp)	163	608.432	452.195	5%	452.032	277320%
25 Obligaciones Laborales (Cp)	6.726	39.315	32.158	0%	25.432	378%
2605 Para Costos Y Gastos (Cp)	-	-	-	-	-	-
2615 Para Obligaciones Fiscales (Cp)	-	-	-	-	-	-
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
27 Diferidos (Cp)	-	-	58.670	1%	58.670	0%
2805 Anticipos Y Avances Recibidos (Cp)	159.415	1.839.171	637.653	7%	478.238	300%
2815 Ingresos Recibidos Para Terceros (Cp)	-	-	1.756	0%	1.756	-
2825 Retenciones A Terceros Sobre Contratos	-	-	278	0%	278	-
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS (CP)	159.415	1.839.171	639.687	7%	480.272	301%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	231.083	7.907.423	6.458.064	71%	6.226.981	2695%
21 Obligaciones Financieras (Anexo10)	-	-	-	-	-	-
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR	-	-	-	0%	-	0%
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS.	-	-	-	0%	-	0%
27 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%
2805 Avances Y Anticipos Recibidos	-	-	-	-	-	-
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS	-	-	-	0%	-	0%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA.	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO	231.083	7.907.423	6.458.064	71%	6.226.981	2695%
3105 Capital Suscrito Y Pagado (Anexo 12)	156.000	-	-	-	-156.000	-100%
3115 Aportes Sociales	-	1.188.000	1.188.000	13%	1.188.000	-
31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL	156.000	1.188.000	1.188.000	13%	1.032.000	662%
32 SUBTOTAL SUPERÁVIT DE CAPITAL	-	-	-	0%	-	0%
33 Reservas (Anexo 11)	-	909.904	909.904	10%	909.904	-
34 Revalorización Del Patrimonio	215.469	454.652	454.651	5%	239.182	111%
36 Resultados Del Ejercicio	73.146	634.942	46.578	1%	-26.568	-36%
3705 Utilidades Acumuladas	-	408.173	-	-	-	-
37 Resultados De Ejercicios Anteriores	-213.731	408.173	-	-	213.731	-100%
38 Superávit Por Valorizaciones	131.741	23.187	23.187	0%	-108.554	-82%
TOTAL PATRIMONIO	362.625	3.618.858	2.622.320	29%	2.259.695	623%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	593.708	11.526.281	9.080.384	100%	8.486.676	1429%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS CONSTRUCCIONES METALICAS DEL CARIBE LTDA.						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
82 Deudoras Fiscales	-	-	-	-	-	-
83 Deudoras De Control	7.498	-	-	-	-7.498	-100%
9 Cuentas De Orden Acreedoras Por Contra	7.498	-	-	-	-7.498	-100%
93 Acreedoras De Control	7.498	-	-	-	-7.498	-100%
8 Ctas De Orden Deudoras Por Contra	7.498	-	-	-	-7.498	-100%
41 Ingresos Operacionales (Anexo 1)	1.262.289	14.450.355	16.941.328	100%	15.679.039	1242%
61 Menos: Costo De Ventas Y De Prestación De Servicios (Anexo 2)	1.023.502	10.989.649	13.626.874	80%	12.603.372	1231%
Utilidad Bruta	238.787	3.460.706	3.314.454	20%	3.075.667	1288%
51 Menos: Gastos Operacionales De Administración (Anexo 3)	151.315	1.118.777	1.416.028	8%	1.264.713	836%
52 Menos: Gastos Operacionales De Ventas (Anexo 3)	-	53.702	125.339	1%	125.339	-
Utilidad Operacional	87.472	2.288.227	1.773.087	10%	1.685.615	1927%
42 Mas: Ingresos No Operacionales (Anexo 5)	13.935	229.615	152.957	1%	139.022	998%
53 Menos: Gastos No Operacionales (Anexo 5)	20.451	1.323.830	1.375.889	8%	1.355.438	6628%
Utilidad Antes De Impuestos Y Ajustes Por Inflacion	80.956	1.194.012	550.155	3%	469.199	580%
47 Ajustes Por Inflación (Anexo 13)	-	-	-	0%	-6.679	-100%
54 Menos: Impuesto De Renta Y Complementarios	14.489	559.070	503.577	3%	489.088	3376%
59 Ganancias Y Perdidas	73.146	634.942	46.578	0%	-26.568	-36%

6.1.1 Análisis Vertical de Construcciones Metálicas del Caribe Ltda año 2008.

La compañía construcciones metálicas del Caribe Ltda. muestra la siguiente concentración del activo total:

Activo corriente	67%
Activo fijo	<u>33%</u>
Total del activo	<u>100%</u>

Esta empresa muestra que del total del activo, un 67% es activo corriente y un 33% es activo no corriente, no presenta una concentración exagerada para ninguno de los dos rubros, tiene una liquidez considerable que le da cierta tranquilidad en su funcionamiento, y su activo es representa un porcentaje apenas justo en una empresa industrial.

En cuanto al total del activo corriente, se encuentra distribuido de la siguiente manera, el efectivo no alcanza a ser el 1%, los diferidos son apenas el 2% y los deudores representan el 98%. Es positivo que no se encuentre casi saldos disponibles o en efectivo, esto permite que el dinero eta teniendo unos usos más adecuados ya sea en pagos de obligaciones o en inversiones que puedan generar utilidades, un pequeño saldo en diferidos que no afecta en gran medida. Los deudores de la empresa están concentrados en mayor porcentaje en clientes y otros deudores, con el 27% y 20% respectivamente del total del activo corriente, el mayor deudor al corto plazo de la compañía son los clientes, una cuenta que debe ser bien maneja y es común que tenga un porcentaje representativo dado que está directamente relacionada con la función principal de la organización que es la venta de producto terminado, en materia de deudores varios el 20% comparado con el porcentaje de clientes es relativamente alto, se debe buscar encausar una mayor participación en los rubros que sean parte esencial de la razón de ser de la compañía.

Un hecho atípico encontrado en este balance general es el no encontrar valores en inventarios, muestra que las materias primas y el producto terminado tienen saldos en ceros, siendo esto altamente nocivo para una empresa metalmecánica que requiere generalmente tener una inversión importante en estos dos factores para poder llevar a cabo un el proceso de producción, de lo contrario se vería afectado el cumplimiento a la demanda requerida.

Los activos fijos no presenta porcentaje en deudores de largo plazo, tampoco existen saldos en diferidos y la mayor concentración está en la cuenta propiedades de planta y equipo siendo esta el 99% del total del activo fijo, y el 1% está en valorizaciones. Esta relación mostrada por la distribución del activo fija es prudencialmente aceptable, el hecho de no tener deudores al largo plazo muestra la intensión de manejar siempre las cuentas por cobran al corto plazo, esto es de gran beneficio en la recuperación del dinero, e indica un buen manejo en las negociaciones referentes a estos aspectos, y se puede justificar el altísimo

porcentaje que tiene la propiedad de planta y equipo diciendo que el monto de inversión en esta cuenta es bastante significativo al momento de crear una organización dedicada al sector industrial.

Los rubros del total del pasivo y patrimonio, se encuentra distribuidos de la siguiente manera:

Pasivo corriente	71%
Pasivo no corriente	0%
Patrimonio	<u>29%</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>100%</u>

El 71% de total del pasivo y patrimonio es pasivo corriente, el patrimonio tiene un 29%, y el pasivo no corriente que se encuentra sin saldos y es el 0%. El porcentaje de patrimonio de la empresa es bajo, pues esto indica que sus acreedores poseen el 71% de esta compañía, monto significativamente alto, y de él, deben empezar a tomar decisiones para aumentar la inversión de los accionistas. Las obligaciones a corto plazo tienen en gran medida un respaldo en sus activos corrientes, pero es recomendable manejar cierto monto en el pasivo no corriente que den alivios en los compromisos de pagos pactados en el corto plazo.

Del total del Pasivo y Patrimonio se encuentra que el 28% son obligaciones Financieras, el 27% son proveedores y otros pasivos tienen el 7%, siendo estos los porcentajes más significativos. El hecho de encontrar un rubro tan alto en proveedores y conociendo ya, que no presenta saldos en materias primas ni en producto terminado, esta cifra es alarmante, la empresa tiene un pasivo considerable con sus proveedores y demanda en este momento nuevos pedidos, situación que la pone en aprietos para adquirir el inventario necesario.

Las obligaciones bancarias es uno de los porcentajes más alto del Total Pasivo y Patrimonio, porcentaje razonable a causa de las considerables inversiones que debe hacer una empresa metalmeccánica es sus activos corrientes de operación, apoyada además por un pequeño y sano porcentaje que está representado en otros pasivos. Cabe anotar que la empresa para 2008 no presentó obligaciones financieras al largo plazo.

El Patrimonio representó el 29% del Pasivo y Patrimonio, cifra atractiva para apalancar préstamos con entidades financieras a largo plazo.

6.1.2 Análisis horizontal de Construcciones Metálicas del Caribe Ltda 2006 a 2008. Esta compañía aumentó en \$ 9.453.000 su cantidad de dinero en efectivo siendo equivalente al 151%, presentando una mayor crecimiento en bancos que en caja, los recursos en estas cuentas no están generando mayor utilidad, es conveniente utilizarlos en cuentas por pagar que estén generando intereses, cumplir con algunos pagos a proveedores, o ser parte de inversiones dentro de la

misma empresa. Se debe tener presente la importancia de manejar un saldo que se considere razonable para cumplir con obligaciones que se dan a diario en una compañía. Los deudores a corto plazo tuvieron un significativo 89% de crecimiento durante el periodo analizado, representado principalmente por clientes, por cuentas por cobrar a accionistas, anticipos y avances, y por retención sobre contratos.

El aumento encontrado en estas cuentas permite deducir que la compañía ha crecido en su capacidad de liquidez, que la estrategias trazadas para aumentar sus activos corrientes han sido eficientes, se destaca el enorme crecimiento que tuvo la cuenta clientes con un monto tan elevado que generó un aumento del 369%, situación que deja la organización con una imagen de crecimiento considerable en ventas, pero es de revisar cuales son las políticas de pagos, en cuanto a influenciado las variaciones de precios, y cual es la calidad o el cumplimiento que presentan sus clientes.

Con relación a los aportes de socios y los anticipos, son ingresos que entraran en corto tiempo y le permitirá elaborar un plan de inversión dado que es una cantidad sumada con los otros rubros menores de del activo corriente bastante interesante en pro del crecimiento de la compañía.

Una cifra atípica encontrada en este balance general es el saldo cero en inventarios, esta empresa no posee monto en materias primas, ni en producto en proceso y tampoco en producto terminado, esto valores se han mantenido así durante todo el periodo analizado, situación inexplicable en una organización del sector industrial, quienes requieren de costosos inventarios para su funcionamiento. El total del activo corriente mostró un crecimiento del 25% lo cual es positivo y le permite ir ganando en liquidez.

En el aspecto del activo fijo, sus inversiones a largo plazo en el 2008 fueron cero, comparadas con las realizadas en el 2006 que fueros del orden de \$ 68.773.000, esto equivale a una reducción de 100%, la propiedad de planta y equipo aumentó el 40% con una inversión significativa en el crecimiento y fortalecimiento de su capacidad instalada, ofreciendo seguramente mayor eficiencia y mayor cantidad en sus procesos productivos.

El total del activo fijo presentó un crecimiento del 35%, aspecto positivo si se tiene en cuenta que la mayor inversión fue en la cuenta propiedad de planta y equipo, y el porcentaje de crecimiento del total del activo fue del 28%, nada despreciable para una empresa metalmeccánica, esto muestra claras intenciones de crecimiento y políticas de inversión enfocadas en la función principal de la compañía, queda el interrogante sobre los saldos de inventarios, este análisis dinámico que toma el comportamiento del periodo 2006 a 2008, evidencia que en ningún momento al cierre de cada año estudiado mostró saldos en el subtotal de inventarios.

Se ha observado un ligero crecimiento del total de activo de la empresa construcciones metalmecánicas del Caribe Ltda. Para saber de donde fueron sacados los recursos que fueron invertidos en estos tres años se analizarán a continuación el comportamiento del total del pasivo y patrimonio.

El pasivo corriente aumentó en 2008 \$ 6.226.981 esto es un crecimiento del 2695%, cifra aparentemente alarmante, pero el total del pasivo corriente es casi igual al total del activo corriente, dejando la compañía en una situación equilibrada para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. La mayor participación de este rubro fue ocasionada por proveedores y por obligaciones financieras, relación normal si se tiene un buen plan de cumplimiento, cabe anotar que es primordial el pago a sus proveedores y si es del caso buscar refinanciamientos para sus obligaciones bancarias.

Por su parte el total del pasivo no corriente no presentó variación porcentual y se mantuvo con saldos ceros, al igual que en el 2006, cargando todo el peso en la consecución de los recursos en el pasivo corriente y el patrimonio, este último generó la cuantía más grande de inversión llegando a ser \$ 2.259.695.000, muestra el enorme compromiso de los dueños y accionistas en los planes de inversión, el contar con esta suma de dinero exige a los administrativos el desarrollo de estrategias de crecimiento lo cual se vio evidenciado en el aumento de la cuenta propiedad de planta y equipo.

En el estado de resultados los ingresos operacionales presentan un incremento del 1.242% (que equivalen a 15.000 millones aproximadamente), cifra que de muestra que la empresa ha ido incrementado de forma drástica sus productividad y por ende sus niveles de Ventas. El Costo de Venta de venta a raíz de lo anteriormente mencionado también incrementó en un porcentaje casi similar por lo que bien puede decirse que la empresa ha mejorado poco en cuanto a los procesos productivos, sin embargo la utilidad bruta presenta un incremento del 1.288%.

En conclusión se puede decir que la empresa a pesar de haber aumentado los ingresos operacionales, al parecer ha mantenido la forma tradicional de producción, sin mejorar la eficiencia de sus maquinas, pues como es lógico al aumentar las ventas, todos los costos en los que la empresa debe incurrir también han aumentado, hasta dejar al final una clara muestra de lo expresado anteriormente, pues con se obtuvo para el 2008 una utilidad neta del 46,5 millones lo que representa una disminución del 36% con respecto al 2006 por dicho concepto.

6.1.3 Análisis de las razones financieras Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

6.1.3.1 Razón corriente Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 2. Razón corriente Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	RAZÓN CORRIENTE	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	21,23	1,01
2007	1,14	
2008	0,95	

La razón corriente de la empresa para el 2006, fue de 21, por lo que la relación entre los activos y los pasivos corrientes, pueden indicar que la empresa tiene una cantidad exagerada de activo corriente, además se puede hablar de un mal uso de los recursos, también es válido decir que la cuenta deudores varios, que presenta \$ 2.422 millones, es una cifra superflua para la actividad de la empresa, además la mencionada cuenta, por si sola puede contrarrestar los valores totales del pasivo corriente, por lo que se debería cuestionar si esta cuenta fue pagada en el periodo corriente de dicho año para determinar que la razón corriente sea confiable. Dicho dato es demasiado bueno para poder aspirar a un préstamo de una entidad bancaria, a tal punto que sería poco creíble.

En el 2007 la razón corriente fue de 1,14 pesos a 1, o sea que por cada peso que se debía en el corto plazo la empresa tenía 1,14 para cumplir con sus obligaciones. Aunque como cifra preocupante es que 19% (2.171 millones) de los activos corrientes que la empresa espera recibir, son deudas que los socios o accionistas tienen con la compañía. Por otro lado las obligaciones financieras crecieron un 100% con un valor cercano a los \$1.066 millones lo que indica que la compañía incrementó su capacidad instalada de la que antes se habló, mediante préstamos con entidades bancarias.

En el 2008 se tuvo una razón corriente de 0.95, en donde las obligaciones financieras son la principal novedad, ya que al compararse de creció en un 122% (respecto al 2007), dicha razón, bien pudiese ser buena, a pesar de que así recaude el 100% de los activos corrientes, no pudo cubrir los pasivos corrientes en su totalidad, pero sí en gran medida. Es importante que con base en lo anterior y teniendo en cuenta que el patrimonio ha aumentado en un 623% (con respecto al 2006) por lo que la razón corriente que el 2008 presenta desde éste punto de vista es adecuada para el crecimiento de la empresa.

Lo que sí preocupa es que el dinero que había disponible se hubiera incrementado en 151%, y que dicho dinero no esté produciendo ganancias en otras actividades, por lo que se puede decir que la relación hubiese sido mejor donde el dinero de caja y bancos estuviese invertido en fondos donde estuviera generando rentabilidad en el corto plazo.

Para finalizar se puede mencionar que las obligaciones financieras pudieron haber crecido para la inversión de compra de equipos para la producción, pues dicha cuenta se incrementó en un 40% y un 18% frente al 2006 y 2007 respectivamente.

6.1.3.2 Prueba Ácida Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 3. Prueba Ácida Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	PRUEBA ACIDA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	13,80	0,75
2007	0,74	
2008	0,95	

En el año 2006 la empresa presenta un prueba ácida de 14, por lo que se volvería mencionar que es un valor muy elevado y que dicho valor que dependiendo de la calidad de los activos sería excelente, pues el pagar los pasivos corrientes no dependería en gran medida de los inventarios disponibles para la venta y de esta forma las deudas a corto plazo pudieron ser cubiertas sin afectar el normal funcionamiento de la empresa.

Además por las características del sector se supone que a la hora de comprar maquinaria, la mayor inversión y por ende el mayor endeudamiento se hace por intermedio de entidades financieras. Sin embargo cabe decir que desde este punto de vista la calidad de los inventarios es buena pues son contratos en ejecución.

En el 2007 se tiene una prueba ácida de 0.74, cifra más real y a su vez aceptable, pues el 18% de los activos fijos está en los clientes, y un 20% en deudores varios, por lo que la prueba ácida sería aceptable y también se mencionaría que la calidad de éstos activos serían de muy buena calidad.

Para el 2008 la Razón Corriente es exactamente igual a la prueba ácida, por lo que de cierta forma es un valor bueno, pues la empresa no dependió de sus ventas para pagar sus obligaciones del corto plazo, pero sin embargo dicho comportamiento es atípico, pues no se presenta ningún tipo de inventario, esto

pudiese ser explicado por un cese de actividades temporal para realizar mejoras, a la hora del cierre contable, pues la cuenta propiedad, planta y equipo tuvo un incremento del 40%. Sin embargo la relación en buena ya que como se mencionó antes el patrimonio tuvo un incremento considerable dentro de la operación.

6.1.3.3 Nivel de endeudamiento Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 4. Nivel de endeudamiento Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3%	67%
2007	69%	
2008	71%	

El nivel de endeudamiento de la empresa en el año 2006 fue del 3% porcentaje que indica que la empresa se encuentra en niveles muy buenos, y que de cada peso invertido en el negocio, es dueña del 97%, pero dicho porcentaje pudo ser más alto para mejorar la rentabilidad de los recursos, al realizar otras inversiones y así optimizar las utilidades.

Además en las cuentas concernientes con las valorizaciones o revalorizaciones en el patrimonio, debería entrar a mirar que tan cierto es el valor de las valorizaciones para decir si dicho nivel de endeudamiento corresponde o no al que se mostró, sin embargo se puede decir que el nivel de endeudamiento era el adecuado para que se hubieran hecho reformas en la capacidad instalada.

En 2007 el nivel de endeudamiento para la empresa fue del 69%, pero dicho valor no es alarmante, pues a pesar de que el 69% de la empresa pertenecen a los acreedores, son \$2.400 millones de los pasivos, que están sujetos a los anticipos y a los avances recibidos, y a las provisiones hechas para los impuestos y las obligaciones laborales.

El nivel de endeudamiento en el año 2008 fue del 71% por lo que bien pudiese decir que la empresa decidió endeudarse para aumentar la capacidad instalada de la compañía, por lo que en un principio se pudo ver afectada la liquidez de la empresa.

Para descartar que factores que no tengan que ver con las deudas de prioridad se vean afectadas, se mirará a profundidad los pasivos diferidos, para el año que se está evaluando se puede ver claramente que hay un total de 696 millones que no representan una deuda que deba pagarse en dinero, sino que debe ser saldada con producción, por lo que es válido decir que dicho valor puede ser benéfico para

la empresa pues significó una venta asegurada de la producción, y se supone que la empresa no tuvo inconvenientes a la hora de producir, por lo que en este caso el nivel de endeudamiento puede ser aceptable.

6.1.3.4 Endeudamiento CP (concentración del endeudamiento en el corto plazo) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 5. Endeudamiento CP (concentración del endeudamiento en el corto plazo) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	ENDEUDAMIENTO CP	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	100%	90%
2007	100%	
2008	100%	

El endeudamiento a corto plazo de la empresa en los 3 años (2006, 2007 y 2008) fue del 100%, dicho resultado puede ser parte de una política interna de la empresa, con el fin de no afectar en absoluto el patrimonio, pero sin embargo cabe decir y con base a los resultados de la razón corriente, dicha política ha tenido cierta efectividad, pues como se evidencia en dicho periodo de evaluación se ha presentado un incremento en el patrimonio del 623% y además es posible y no discutido que los activos no corrientes en cualquier momento pudieron haber pagado parte de los pasivos corrientes sin comprometer la liquidez, ni la operación, ni el patrimonio de la empresa, pero sin embargo sería consciente pensar en reestructurar la composición de los activos con el fin de optimizar los resultados y dar un margen de error a la operación de la empresa.

Como conclusión la empresa no presentó deudas al largo plazo en ninguno de los periodos analizados, la liquidez del segundo año pudo verse comprometida, pero sin embargo el crecimiento del patrimonio, y los rubros del activo no corriente pudieron ser un soporte para el pago de los pasivos corrientes, sin embargo la distribución no era la adecuada, pues no daba un margen de error a la producción ante cualquier eventualidad, por lo que son riesgos que no se deben correr a la hora de pagar los pasivos corrientes.

6.1.3.5 Cobertura de intereses Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 6. Cobertura de intereses Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	COBERTURA DE INTERESES	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	Sin Ob financieras	1,19
2007	2,14	
2008	0,70	

Para el año 2006 la empresa no tuvo gastos financieros, por lo que esta razón no aplica para dicho año. En 2007 la cobertura de interés fue muy buena pues la prestación de dinero para la operación de la empresa fue cubierta por el doble de efectivo generado. En el 2008, la cobertura de intereses fue de 0.69 veces, por lo que la operación no cubrió los gastos financieros de dicho año, el hecho de haberse endeudado fue en un principio una mala decisión, y la prioridad del año debió haber sido aumentar la utilidad, o haber negociado intereses más bajos.

6.1.3.6 Leverage Total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 7. Leverage Total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	LAVERAGE TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,64	1,99
2007	2,19	
2008	2,46	

La empresa en el 2006 presentaba un leverage total de 0,64, valor que indica que por cada peso que la empresa tenga de deuda, se ve comprometido 0.64 pesos del patrimonio de la empresa, por lo que es poco conveniente para la empresa, más aun si en dicho año no se pudo calcular la cobertura de intereses.

En 2007 el leverage total fue de 2,19, lo que en teoría es muy bueno para la empresa, pues la mayor parte del riesgo lo tomaron los acreedores de la empresa, sin embargo se puede decir que la decisión que la empresa tomó es muy riesgosa pues en caso de un trágico imprevisto, la empresa ni con todo su patrimonio pudo haber cubierto las obligaciones. Pero en lo que realmente pasó al cierre de dicho

año fue muy bueno, pues la empresa sin correr grandes riesgos pudo cubrir las obligaciones financieras y deja un remanente de efectivo para el patrimonio.

En el 2008 el leverage total fue de 2.46 por lo que para la empresa fue algo bueno en primera instancia, pues la mayor parte del riesgo la asumieron los acreedores, pero al revisar detalladamente la cobertura de intereses, se puede decir que el patrimonio se pudo ver afectado debido a que el nivel de apalancamiento no tuvo efecto positivo, pues los intereses pagados por los préstamos son superiores, al porcentaje de la utilidades generadas.

6.1.3.7 Rotación de CxC Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

Cuadro 8. Rotación de CxC Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	ROTACION DE CxC	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3,64	10,87
2007	8,76	
2008	10,41	

Para el año 2006 la rotación de las cuentas por cobrar a los clientes fue de 3,64 veces, lo que es relativamente bajo en porcentaje como en dinero, pero por fortuna para la empresa en 2007 la rotación de las CxC fue de 8,76 veces, y con una cantidad de dinero mucho mayor por lo que en el periodo de 2007, la cantidad de \$1.600 millones se convirtió a efectivo 8.76 veces durante dicho periodo. En 2008 el panorama fue mucho mejor, pues dicho indicador se incrementó a 10.41 veces, es decir que en el periodo contable del 2008 se recibieron 10.41 veces la suma de \$1.627 millones por conceptos de ventas a los clientes

6.1.3.8 Rotación de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

Cuadro 9. Rotación de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	ROTACION DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,60	3,74
2007	3,49	
2008	—	

Para el 2006 la rotación total de inventario fue de 0.60 veces, lo que es muy preocupante porque en dicho periodo contable en un principio no hubo ventas de producto, peor al revisar más a fondo se puede determinar que este indicador es válido ya que en ese momento no se habían entregado los \$1.717 millones que estaban en contratos en ejecución.

En 2007 la rotación fue de 3.49 veces, lo que quiere decir que el inventario total roto cada 105 días, este es un indicador que beneficia muy bien a la empresa, pues la única cantidad que tiene en inventarios corresponde a Contratos en ejecución (\$3.148 millones), por lo que en teoría para ese entonces la situación fue muy buena.

En 2008 no hubo cantidad alguna en el inventario por lo que no se pudo hacer cálculos.

6.1.3.9 Días de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 10. Días de inventario Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	DIAS DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	604.07	76,98
2007	103.15	
2008	—	

El promedio encontrado para el subsector es alto, según el estudio de la muestra los días de inventario promedio para las industrias metalmecánicas son de 76.98 días, lo que hace evidenciar el alto costo que esto le genera en cuanto a almacenamiento y la inversión que manejan en los niveles de inventarios, esta compañía mostró días de inventario bastante alejados del promedio, en 2006 los días de inventario que se calcularon fueron bastantes preocupantes, y en 2007 se evidenció una mejor cifra respecto al 2006, sin embargo dicha cifra fue aún muy alejada del promedio del subsector, en el último año los días de inventario fueron cero, razón difícil de explicar.

Se evidencia que se le ha prestado atención a dicho indicador, pero la empresa debe implementar estrategias para el mejoramiento de dicho indicador, ya que la empresa se encuentra en desventaja con las otras empresas en cuanto a los niveles de inventarios.

6.1.3.10 PPC (periodo promedio de cobro) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

Cuadro 11. PPC (periodo promedio de cobro) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

AÑO	PPC (PERIODO PROMEDIO DE COBRO)	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	99,30	37,8
2007	41,11	
2008	34,59	

En el año 2006 la cartera en su totalidad se hizo efectiva cada 99 días, para la naturaleza del subsector, es algo alto, además pudo haber afectado la liquidez de la empresa.

En el 2007 fue de 41 días, lo que en un principio indica que la empresa cambio su política de ventas o se convirtió más eficiente en el cobro de su cartera.

En 2008 la empresa tuvo el mejor indicador de periodo promedio de cobro, ya que se redujo a 34 días, por lo que evidencia que la empresa ha realizado gestión adecuada sobre la política de ventas de la empresa y para cumplir con dicha política ha vuelto eficiente su sistema de cobranza, pues a simple vista el plazo otorgado para los pagos es de 30 días, y 34 días son aceptables para el funcionamiento de la empresa.

6.1.3.11 Rotación de los activos fijos construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 12. Rotación de los activos fijos construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,60	9,79
2007	5,80	
2008	5,78	

La rotación de los activos fijos en 2006 fue 0,60 lo que quiere decir que por cada peso activo fijo sólo se tuvo 0,6 pesos de ingresos operacionales, es difícil decir si esto es bueno a malo, ya que son altos los costos de maquinaria, y tampoco es fácil determinar el uso adecuado de la capacidad instalada, pero en primera instancia esto revela un bajo porcentaje en ventas.

En 2007 el indicador mejoró, ya que paso a ser 5,8, lo que en un principio habla de un buen uso de la capacidad instalada, que las ventas han sido acordes con la inversión.

En 2008 la inversión en activos fijos fue a simple vista muy buena, pues por cada peso de activo fijo, se ingresaron 5,8 pesos.

6.1.3.12 Rotación de los activos totales Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 13. Rotación de los activos totales Construcciones Metálicas del Caribe.

AÑO	ROTACION DE ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,18	1,74
2007	1,25	
2008	1,87	

Cada peso invertido en el activo total generó 0,18; 1,25 y 1,87 pesos en 2006, 2007 y 2008 respectivamente, por lo que se puede decir que la empresa presentó una evolución en Pro de la generación de ingresos operacionales, y que cada peso invertido en el activo total valió la pena, ya que se obtuvieron buenas cifras.

6.1.3.13 Margen de utilidad bruta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 14. Margen de utilidad bruta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	19%	17%
2007	24%	
2008	20%	

En el año 1 tuvo una utilidad bruta del 19% una utilidad que para que en un principio es muy buena para cualquier industria. En el 2007 la utilidad bruta fue del 24%, dicho margen muy atractivo para invertir. Por lo que se puede decir que la empresa generó buenos avances pues de un año a otro incrementó 5 puntos porcentuales la utilidad bruta.

En 2008 por cada peso invertido, la operación de la empresa generó 0.2 pesos de utilidad bruta. Por lo que se puede decir que en ese momento también era atractiva, pero cabe anotar que dicho porcentaje descendió con respecto al 2007.

6.1.3.14 Margen de utilidad operacional Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 15. Margen de utilidad operacional Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,07%	6%
2007	0,16%	
2008	0,10%	

Para el 2006 el margen operacional fue del 7%, en el 2007 fue de 16% y en el 2008 del 10%, márgenes que sin ser muy grandes porcentualmente hablando, representan una cantidad atractiva de dinero, \$ 87 millones para el 2006, \$2.288 para el 2007, y \$1.773 millones para el 2008, también cabe decir al observar la actividad de la empresa, se detectó que la empresa en 2008 fue menos eficiente que en 2007, ya que en 2007 los ingresos operacionales fueron menores que en 2008, pero los gastos fueron mucho mayores en 2008, no crecieron de forma proporcional, y es por esto que en 2008 descendió hasta el 10%, sin ser éste un valor malo.

6.1.3.15 Margen de utilidad neta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 16. Margen de utilidad neta Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD NETA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	5,80%	3%
2007	4,40%	
2008	0,30%	

Los márgenes de los 3 años son 6%, 4% y 0,3%, lo que quiere decir que la empresa bajo el concepto de margen neto no es tan atractiva para realizar inversiones en dicha compañía. Pero a la hora de mirar los pesos se sabe que la cantidad puede ser atractiva, pero sin embargo, bien pudiese ser cuestionada la eficiencia de la empresa puede, lo datos son los siguientes: para el 2006 utilidad neta de \$73 millones, año 2007 utilidad neta \$634 millones, y año 2008 46 millones, se puede observar que la empresa tuvo inconvenientes en la operación del 2008 como se había especulado en el inicio del análisis.

6.1.3.16 Rentabilidad del patrimonio Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 17. Rentabilidad del patrimonio Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	20,00%	13%
2007	18,00%	
2008	2,00%	

En general los socios de la empresa obtuvieron sobre la inversión que durante cada año contable hicieron un 20% para el 2006, un 18% para el 2007 y 2 % para el 2008, en el último año se pudo haber disminuido dicho factor debido a las inversiones que se hicieron en propiedad, planta y equipos. Y también a que la cantidad de pesos en el patrimonio disminuyó en \$996 millones. Cabe anotar que son se descontaron las valorizaciones porque son tan sólo \$23 millones, lo que no generan muchos cambios sobre el total del indicador.

6.1.3.17 Rentabilidad del activo total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

Cuadro 18. Rentabilidad del activo total Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

AÑO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,00%	5%
2007	5,50%	
2008	0,50%	

Para el año 2006 la rentabilidad total del activo 1% por lo que cada peso invertido en el activo total generó 1% utilidad, para el año 2 el rendimiento del activo Total fue de 5,5% por lo que se presentó una gran mejoría con respecto al 2006 y para el 2008, el rendimiento del activo total fue de 0,5 %, Es válido mencionar que en todos los años se presentó la valorización de propiedad planta y equipo por 23 millones, por lo que el rendimiento del activo es muy confiable.

6.1.3.18 Du Pont Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

Cuadro 19. Du Pont Construcciones Metálicas del Caribe Ltda

AÑO	DU PONT	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,03%	3,4%
2007	5,51%	
2008	0,51%	

Para 2006 la empresa ganó no porque el volumen de las ventas sea considerable (0,18 veces), sino porque el margen que las ventas dejaron fueron considerables, aunque algo bajo (5,8%).

En 2007 se puede deducir que la empresa optó por aumentar el volumen de las ventas y reducir el margen de utilidad (4,4%), pues las ventas fueron 1,2 veces el activo total, por lo se puede decir que el activo tuvo una muy buena rotación.

En 2008 la empresa, al parecer continuó generando ganancias a costa del volumen de las ventas, pues las ventas fueron 1,87 veces el activo Total, mientras que el margen de utilidad fue de tan sólo 0,3%, por lo que la empresa puede estar dejando de ganar dinero al reducir tan significativamente el margen de utilidad.

6.1.4 Análisis del valor económico agregado (EVA) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda. El EVA para el 2006 fue de aproximadamente 18 millones, lo que quiere decir que la empresa generó más valor del que los dueños de la empresa esperaban. Dicho indicador consiguió un crecimiento superfluo, en el año de 2007, pues alcanzó el valor de 1.060 millones de pesos, pero para el año 2008 el EVA fue de 435 millones de Pesos, valor que como cifra estática del 2008 dice que fue un año bueno, pues la empresa generó un valor agregado atractivo, pero al mirar el año 2007 se puede decir que la empresa comenzó a estabilizar su EVA después de un gran Pico de Eficiencia y productividad.

Nota: las tasas de interés del corto y largo plazo fueron obtenidas de la página http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_finanzas_publi.htm#5, con base en las tasas de colocación para cada año en estudio.

Cuadro 20. Análisis del valor económico agregado (EVA) Construcciones Metálicas del Caribe Ltda.

CALCULO DEL EVA CONSTRUCCIONES METALICAS DEL CARIBE LTDA			
AÑO	2006	2007	2008
Activo Neto Financiado (ANF)	362625	4685839	5173051
Utilidad Neta Ajustada (UNA)	86918	1958772	1422467
Obligaciones Financieras CP			
Tasa	15%	16%	17%
Participación	0%	23%	49%
Ponderación	0%	4%	8%
Obligaciones Financieras LP			
Tasa	13%	14%	16%
Participación	0%	0%	0%
Ponderación	0%	0%	0%
Patrimonio			
Tasa	19%	20%	21%
Participación	100%	77%	51%
Ponderación	19%	15%	11%
CPC	19%	19%	19%
EVA	18019,25	1059507,46	435078,813

6.2 INDELPA LIMITADA

Cuadro 21. Análisis Horizontal y Vertical Estados Financieros Empresa INDELPA Ltda

NIT Razón Social Ciudad Dpto CIIU Sector Nombre Sector	816004349 INDELPA LIMITADA DOS QUEBRADAS RISARALDA D2811 22 INDUSTRIA METALMECANICA DERIVADA						
	BALANCE GENERAL EMPRESA INDELPA LIMITADA						
	ACTIVO	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
		AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Período 2006-2008	
		(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)		(\$ Miles)	(%)
1105 Caja		2.811	2.660	1.777	0%	-1.034	-37%
1110 Bancos		2.983	16.623	11.735	0%	8.752	293%
1120 Cuentas De Ahorro		-	-	-		-	
11 SUBTOTAL DISPONIBLE		5.794	19.283	13.512	1%	7.718	133%
12 INVERSIONES (ANEXO 7)		-	-	-	0%	-	0%
1305 Clientes (Anexo 8)		300.983	336.042	300.367	12%	-616	0%
1310 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)		-	-	-		-	
1325 Cuentas Por Cobrar A Socios Y Accionistas (Cp)		-	-	-		-	
1330 Anticipos Y Avances (Cp)		42.931	5.775	1.244	0%	-41.687	-97%
1335 Depósitos (Cp)		-	-	-		-	
1350 Retención Sobre Contratos (Cp)		-	-	-		-	
1355 Anticipo De Imptos. Y Contrib.O Saldos A Favor (Cp)		64.250	91.532	129.476	5%	65.226	102%
1360 Reclamaciones (Cp)		-	-	-		-	
1365 Cuentas Por Cobrar A Trabajadores (Cp)		-	-	-		-	
1370 Prestamos A Particulares (Cp)		3.938	1.363	7.734	0%	3.796	96%
1380 Deudores Varios (Cp)		1.050	9.991	11.338	0%	10.288	980%
1390 Deudas De Difícil Cobro (Cp)		-	-	3.263	0%	3.263	
1399 Provisiones (Cp)		-	-	-		-	
13 SUBTOTAL DEUDORES (CP)		413.152	444.703	453.422	18%	40.270	10%
1405 Materias Primas (Anexo 2,17)		194.245	292.614	315.834	13%	121.589	63%
1410 Productos En Proceso (Anexo 2)		4.750	26.141	35.044	1%	30.294	638%
1420 Contratos En Ejecución (Cp)		-	-	-		-	
1430 Productos Terminados (Anexo 2)		345.477	128.533	96.406	4%	-249.071	-72%
1435 M/Cías No Fabricadas Por La Emp.(Anexo 2)		1.417	7.245	-		-1.417	-100%
1455 Materiales, Repuestos Y Accesorios (Cp)		-	-	-		-	
14 SUBTOTAL INVENTARIOS (CP)		545.889	454.533	447.284	18%	-98.605	-18%
1705 Gastos Pagados Por Anticipado (Cp)		8.259	3.613	3.029	0%	-5.230	-63%
1710 Cargos Diferidos (Cp)		-	-	-		-	
17 SUBTOTAL DIFERIDO (CP)		8.259	3.613	3.029	0%	-5.230	-63%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		973.094	922.132	917.247	36%	-55.847	-6%
INVERSIONES (ANEXO 7)		-	-	-	0%	-	0%
13 SUBTOTAL DEUDORES A LARGO PLAZO		-	-	-	0%	-	0%
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO(ANEXO 9)		743.907	1.073.036	1.343.209	53%	599.302	81%
1615 Patentes		27.565	43.364	28.322	1%	757	3%
16 SUBTOTAL INTANGIBLES		27.565	43.364	28.322	1%	757	3%
1710 Cargos Diferidos		64.264	81.707	128.267	5%	64.003	100%
17 SUBTOTAL DIFERIDOS		64.264	81.707	128.267	5%	64.003	100%
1895 Diversos		-	-	-		-	
18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS		-	-	-	0%	-	0%
1910 De Propiedades Planta Y Equipo (Anexo 9)		-	20.235	104.198	4%	104.198	
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES		-	20.235	104.198	4%	104.198	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		835.736	1.218.342	1.603.996	64%	768.260	92%
TOTAL ACTIVO		1.808.830	2.140.474	2.521.243	100%	712.413	39%

Pasa Cuadro 21

Viene Cuadro 21.

PASIVO Y PATRIMONIO	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
INDELPA LIMITADA						
21 Obligaciones Financieras (Anexo10) (Cp)	228.991	544.946	302.501	12%	73.510	32%
22 Proveedores (Anexo 10) (Cp)	631.474	117.410	106.055	4%	-525.419	-83%
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	37.812	50.000	120.000	5%	82.188	217%
2335 Costos Y Gastos Por Pagar (Cp)	1.330	24.950	85.361	3%	84.031	6318%
2345 Acreedores Oficiales (Cp)	-	-	37.424	1%	37.424	
2355 Deudas Con Accionistas O Socios (Cp)	-	182.083	422.000	17%	422.000	
2360 Dividendos O Participaciones Por Pagar (Cp)	-	-	-	-	-	
2365 Retención En La Fuente (Cp)	931	4.137	1.341	0%	410	44%
2367 Impuesto A Las Ventas Retenido (Cp)	-	2.356	2.563	0%	2.563	
2368 Impuesto De Industria Y Comercio Retenido (Cp)	-	-	-	-	-	
2370 Retenciones Y Aportes De Nómina (Cp)	1.280	10.570	16.935	1%	15.655	1223%
2380 Acreedores (Cp)	4.690	49.472	116.980	5%	112.290	2394%
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR (CP)	46.043	323.568	802.604	32%	756.561	1643%
24 Impuestos Gravámenes Y Tasas (Cp)	43.527	27.907	-	0%	-43.527	-100%
25 Obligaciones Laborales (Cp)	-	21.678	26.428	1%	26.428	0%
2605 Para Costos Y Gastos (Cp)	-	-	621	0%	621	
2615 Para Obligaciones Fiscales (Cp)	-	-	-	-	-	
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS. (CP)	-	-	621	0%	621	0%
27 Diferidos (Cp)	-	24.014	-	0%	-	0%
2805 Anticipos Y Avances Recibidos (Cp)	69.170	-	6.372	0%	-62.798	-91%
2815 Ingresos Recibidos Para Terceros (Cp)	-	-	-	-	-	
2825 Retenciones A Terceros Sobre Contratosv	-	-	-	-	-	
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS (CP)	69.170	-	6.372	0%	-62.798	-91%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.019.205	1.059.523	1.244.581	49%	225.376	22%
21 Obligaciones Financieras (Anexo10)	-	98.000	148.000	6%	148.000	
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR	-	-	-	0%	-	0%
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS.	-	-	-	0%	-	0%
27 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%
2805 Avances Y Anticipos Recibidos	-	6.284	-	-	-	
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS	-	6.284	-	0%	-	0%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA.	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	104.284	148.000	6%	148.000	0%
TOTAL PASIVO	1.019.205	1.163.807	1.392.581	55%	373.376	37%
3105 Capital Suscrito Y Pagado (Anexo 12)	-	749.000	749.000	30%	749.000	
3115 Aportes Sociales	100.000	-	-	-	-100.000	-100%
31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL	100.000	749.000	749.000	30%	649.000	649%
32 SUBTOTAL SUPERÁVIT DE CAPITAL	-	-	-	0%	-	0%
33 Reservas (Anexo 11)	11.640	14.450	14.450	1%	2.810	24%
34 Revalorización Del Patrimonio	81.055	77.863	77.863	3%	-3.192	-4%
36 Resultados Del Ejercicio	61.962	-94.398	68.032	3%	6.070	10%
3705 Utilidades Acumuladas	-	209.518	115.119	5%	115.119	
37 Resultados De Ejercicios Anteriores	219.917	209.518	115.119	5%	-104.798	-48%
38 Superávit Por Valorizaciones	-	20.234	104.198	4%	104.198	
TOTAL PATRIMONIO	474.574	976.667	1.128.662	45%	654.088	138%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.493.779	2.140.474	2.521.243	100%	1.027.464	69%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS INDELPA LIMITADA

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
82 Deudoras Fiscales	-	-	24.014		24.014	
83 Deudoras De Control	-	-	-		-	
9 Cuentas De Orden Acreedoras Por Contra	-	410.949	346.398		346.398	
93 Acreedoras De Control	-	410.949	346.398		346.398	
8 Ctas De Orden Deudoras Por Contra	-	-	24.014		24.014	
41 Ingresos Operacionales (Anexo 1)	2.792.906	2.504.965	2.512.509	100%	-280.397	-10%
61 Menos: Costo De Ventas Y De Prestación De Servicios (Anexo 2)	2.462.449	1.865.925	1.732.990	69%	-729.459	-30%
Utilidad Bruta	330.457	639.040	779.519	31%	449.062	136%
51 Menos: Gastos Operacionales De Administración (Anexo 3)	114.598	242.904	186.112	7%	71.514	62%
52 Menos: Gastos Operacionales De Ventas (Anexo 3)	126.492	324.214	327.195	13%	200.703	159%
Utilidad Operacional	89.367	71.922	266.212	11%	176.845	198%
42 Mas: Ingresos No Operacionales (Anexo 5)	133.680	10.873	13.270	1%	-120.410	-90%
53 Menos: Gastos No Operacionales (Anexo 5)	180.668	170.050	195.766	8%	15.098	8%
Utilidad Antes De Impuestos Y Ajustes Por Inflacion	42.379	-87.255	83.716	3%	41.337	98%
47 Ajustes Por Inflación (Anexo 13)	52.947	-	-	0%	-52.947	-100%
54 Menos: Impuesto De Renta Y Complementarios	33.364	7.143	15.684	1%	-17.680	-53%
59 Ganancias Y Perdidas	61.962	-94.398	68.032	1%	6.070	10%

6.2.1 Análisis Vertical INDELPA LTDA año 2008. La empresa INDELPA LTDA, presenta para el año 2008 la siguiente distribución del activo total.

Activo corriente:	36%
Activo fijo:	<u>64%</u>
Total activo:	<u>100%</u>

La compañía presenta una mayor concentración en sus activos fijos los cuales representan el 64% del total del activo, siendo el 36% restante la participación de los activos corrientes. La relación existente entre estos dos rubros muestra una deficiencia considerable en liquidez, las empresas del sector industrial requieren de altas inversiones fijas para sus instalaciones lo cual justifica una alta concentración en el activo fijo, pero dentro de su normal funcionamiento estas compañías demandan tan bien altos recursos para inversión corriente, principalmente en sus cantidades de inventarios.

Deudores e inventarios representan el mayor porcentaje del total del activo corriente, ambos con un 49%, los principales deudores de la compañía son clientes con un 33% del total de activo corriente y el mayor porcentaje de los inventarios están en materias primas y producto terminado con 34% y 11% respectivamente, esto indica que tiene una concentración mayor en activos corrientes de operación, siendo esta una relación conveniente en el uso de los recursos. El efectivo disponible es tan solo un punto porcentual del activo corriente y se encuentra principalmente en bancos, tener una baja cantidad de dinero disponible es un factor beneficioso dado que aquí el dinero no genera ningún tipo de rentabilidad.

Con relación al activo fijo existe una concentración significativa en intangibles, los cuales son el 86% del total del activo fijo, el 6% son valorizaciones y un 8% en diferidos, esto muestra la necesidad de una inversión considerable en activos fijos para poner en marcha una empresa del sector metalmecánico.

El total de pasivo y patrimonio está distribuido de la siguiente manera:

Pasivo corriente	49%
Pasivo no corriente	6%
Patrimonio	<u>45%</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>100%</u>

Esta distribución de porcentajes evidencia las políticas de financiamiento utilizadas por la compañía, muestra un alarmante desequilibrio entre el pasivo corriente y el pasivo no corriente, y un porcentaje del 45% de patrimonio, esto indica que los acreedores son dueños del 55% de la empresa siento esto prudencialmente razonable, pero se puede notar que las obligaciones a corto plazo son superiores al activo corriente existente con 49% y 36% respectivamente, mostrando que la compañía no posee en el corto plazo recursos necesarios para afrontar las

exigibilidades ocasionadas a causa del pasivo corriente, otro aspecto negativo dentro de la concentración de sus pasivos es la diferencia enorme entre las obligaciones a corto y largo plazo, siempre es sano para toda compañía tener un equilibrio en estos dos aspectos de tal manera que le permita funcionar sin presiones de pagos considerables en periodos cortos de tiempo .

Con referencia al total de pasivo corriente la mayor concentración la tienen las cuentas por pagar a accionista y socios, representando el 34% del pasivo a corto plazo, otro rubro importante lo tienen las obligaciones financieras con un 24%, las cuentas corrientes comerciales son el 10% y los proveedores el 9%, siendo estos los porcentajes más significativos. La compañía ha venido mostrando niveles altos de pasivo corriente, el hecho de tener en los accionistas el mayor porcentaje de esta deuda, permite renegociar este tipo de pagos y no generan tantas presiones como las que sí podrían ocurrir con sus proveedores a quienes se les adeuda un porcentaje menor y de fácil cumplimiento, un aspecto a revisar son las obligaciones financieras y las cuentas comerciales es importante planificar hasta qué punto se puede llegar a cumplir y que posibilidades existen de un refinanciamiento.

La empresa tiene de su pasivo no corriente el 100% en obligaciones financieras, en ninguna otra cuenta presenta saldos, las obligaciones financieras a largo plazo permiten fáciles y cómodas formas de pago, a medida que la compañía avanza en su crecimiento en el tiempo de igual manera puede cumplir con las amortizaciones pactadas en la consecución de estos recursos.

6.2.2 Análisis Horizontal de INDELPA Ltda 2006 a 2008. La cantidad de dinero en efectivo para esta compañía presentó un aumento del 133% esto como consecuencia de la cuantía que tiene en sus cuentas bancarias las cuales pasaron de \$2.983.000 en el 2006 a \$11.735.00 en el 2008, equivalentes a un crecimiento del 293%, si bien no se puede considerar como una cifra alarmante por ser una empresa que maneja presupuestos de funcionamiento considerablemente elevados, es conveniente tomar medidas de tal manera que permitan un eficiente manejo del dinero disponible, para así tener solo lo estrictamente necesario. En caja se observó una disminución del 37%, es importante disponer de un pequeño saldo en esta cuenta para los requerimientos que se puedan presentar. Dentro del activo corriente la cuenta clientes no sufrió variación porcentual, esto a raíz de que la venta se mantuvieron estables pues sus ingresos operacionales crecieron tan solo un 10%, tan bien muestra una estabilidad en el manejo de sus clientes con relación a los plazos y formas de pago. Préstamos a particulares y deudores varios tuvieron incrementos del 96% y 980% respectivamente, el capital corriente incrementado por estos dos aspectos deja evidenciar un desvío de la inversión que no está relacionado con los activos de operación, deudores paso de tener como saldo de \$1.050.000 en 2006 a tener en 2008 \$11.338.000, si se tiene en cuenta el incremento del dinero en efectivo o disponible, las cuentas por cobrar principalmente en estos dos aspectos

analizados y los \$ 65.226.000 en los que aumentó los anticipos de impuestos y saldos a favor, equivaldría a una cuantía considerable de activo corriente que tiene la compañía disponible en el corto plazo y sobre el cual se deben trazar estrategias de inversión en proyectos relacionados con la razón de ser de la empresa.

El total de inventarios decreció en un 18%, se puede ver que el producto terminado presentó una decrecimiento de 72%, pero a su vez existe un incremento de materias primas del 63% y en producto en proceso el incremento logró el 638%, el incremento en materia primas puede ser a causa de un abastecimiento para cumplimiento de metas o por pronóstico de aumento de precios, pero la relación encontrada entre el decrecimiento del producto terminado y el altísimo incremento en el producto en proceso, puede deberse a problemas el proceso productivo, pero el balance general muestra además que el incremento del activo fijo en propiedad de planta y equipo fue del 81% lo que permite inferir que al aumentar la capacidad instalada de la organización se demandó mayor cantidad de materias primas y existe mayor cantidad de producto en proceso que al momento de estar terminado puede equilibrar esta relación en materia de inventarios, cabe resaltar además que llegó a cero la cantidad de producto no fabricado por la empresa. Adicionalmente a esto, el crecimiento negativo de los diferidos y el ya analizado en inventarios trajo como consecuencia un porcentaje negativo de 10% en el total de activo corriente.

Con relación al activo fijo se presentó un incremento del 92%, a raíz principalmente de la inversión realizada en la propiedad de planta y equipo la cual fue de \$1.343.209.000, y con aumentos pequeños en los saldos diferidos, es de destacar el esfuerzo financiero para crecer en su infraestructura productiva. Y esto ayudó para que al final el total del activo tuviera un crecimiento del 39%, bastante positivo para una compañía que realizó proyectos de crecimiento.

Como ya se ha podido evidenciar, esta empresa realizó inversiones de crecimiento, para identificar de donde fueron adquiridos estos recursos y cuáles fueron las políticas de financiamiento es necesario analizar el comportamiento del pasivo y patrimonio. El pasivo corriente mostró una alza del 22%, el pasivo no corriente se mantuvo sin saldos y el patrimonio aumentó un considerable 138%. Se destaca el esfuerzo en recursos propios para llevar a cabo la inversión planteada, el incremento del patrimonio así lo demuestra, el cual está representado en su mayoría por los aportes sociales. Lo que corresponde al pasivo corriente, la más importante disminución la tuvo los proveedores con el 83%, significa esto un cambio en las políticas de pagos por materias primas, las cuales crecieron en este periodo, las cuentas que sí presentaron un crecimiento fueron las obligaciones bancarias con el 32%, las cuentas comerciales con un 217%, los costos y gastos por pagar que aumentaron \$ 84.031.000 equivalentes al 6318%, recursos obtenidos y pagaderos a cortos periodos de tiempo. Y el pasivo no corriente se comportó de la siguiente manera.

Esta empresa no tiende a generar créditos a largo plazo, pero si aumenta sus obligaciones corrientes, en este periodo recibió un generoso aporte proveniente de capital social, que le permitió ejecutar ciertas inversiones y el resto de recursos fueron captados a través de créditos de corto plazo. La disponibilidad de sus materias primas y de su producto terminado deja ver cierta tranquilidad para el cumplimiento de sus pasivos corrientes.

En su estado de pérdidas y ganancias, la empresa INDELPA limitada, mostró una disminución de sus ingresos operacionales equivalente al 10%, esto afecta de manera significativa la situación de la empresa, pues deja evidenciar una disminución de su demanda, o problema de cumplimiento a los pedidos realizados. El costo de ventas por su parte a raíz de lo anteriormente mencionado mostró una disminución de 30 puntos porcentuales, altamente superior a la disminución mostrada en el ingreso operacional y que benefició la utilidad bruta, la cual creció el 136%, lo cual deja ver que se tomaron medidas bastante efectivas para contrarrestar el revés sufrido por la disminución del ingreso producido en el periodo. Los gastos administrativos mostraron crecimiento del 62% y los gastos de operación presentaron también un alza lo cual fue del 159%, debido al buen saldo que se maneja como utilidad bruta hizo que el aumento en gastos no afectara en gran medida la utilidad operacional, la que creció un 198%.

Los ingresos operacionales se vieron afectados con una disminución del 90%, dejando así muy comprometida la utilidad de la empresa. Los gastos operacionales aumentaron levemente en un 8%, y la utilidad antes de impuestos y ajustes por inflación, si bien mostró un crecimiento considerable del 98%, pudo haber sido mejor, los impuestos a la renta decrecieron el 53%, y el saldo final de ganancia y pérdidas produjo un pequeño y poco significativo 10% durante los tres años. Que por revisar el manejo en gastos, y trabajar para no permitir que los ingresos operacionales no sigan decreciendo y por el contrario muestren una reactivación y tiendan a la alza.

6.2.3 Análisis de las Razones Financieras INDELPA Ltda

6.2.3.1 Razón corriente INDELPA Ltda

Cuadro 22. Razón corriente INDELPA Ltda

AÑO	RAZON CORRIENTE	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,95	1,01
2007	0,87	
2008	0,74	

La empresa presentó una relación corriente en el año 2006 de 1, en 2007 fue de 0.87, y para el año 2008, esta presentó una disminución a 0.74, lo cual muestra que por cada peso que la empresa adeuda en el corto plazo, cuenta en el año 2006 con un peso en sus activos corrientes para cumplir con esta obligación, y que para el año 2008, se ve afectada y no alcanza a tener un respaldo de cumplimiento pues tan solo cuenta con \$ 0.74, por cada peso que tiene en sus pasivos corrientes. Al inicio del periodo que se está estudiando se encontró un equilibrio entre el pasivo corriente y el activo corriente, dejando evidenciar que se contaba con una liquidez apenas razonable que le daba cierta tranquilidad en la capacidad de cumplimiento de las obligaciones correspondientes al corto plazo, luego mostró un comportamiento de creciente tanto que para el último año esta relación sufrió un desequilibrio poniendo a la empresa en dificultades de liquidez, pues una razón corriente que esté por debajo de 1, es altamente nociva para el respaldo de sus pasivos.

El promedio encontrado en el subsector debido a la muestra tomada, arrojo que la razón corriente esta en 1.01, un valor que se ajusta a los requerimientos de estas compañías. Es de vital importancia realizar un análisis de la calidad del activo corriente con el que se cuenta, que porcentaje es realmente recuperable, si el valor de los libros puede ser convertido todo en efectivo, el comportamiento de su cartera, si los pasivos corrientes presentan fechas más próximas con relación a la recuperación del dinero del activo corriente, son variables importantes a tener en cuenta para darse una idea de la verdadera capacidad de pago. Este desequilibrio presentado en el que los pasivos corrientes al final de periodo fueron superiores a los activos corrientes, exige de la directivas de la compañía el creación de estrategias de consecución de recursos, ya sea por aportes de capital, o por adquisición de deudas a largo plazo.

6.2.3.2 Prueba Ácida INDELPA Ltda.

Cuadro 23. Prueba Ácida INDELPA Ltda.

AÑO	PRUEBA ACIDA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,42	0,75
2007	0,44	
2008	0,38	

Este indicador muestra que en el año 2006 la prueba ácida fue de cero, que en 2007 creció a 0.44 y que para el 2008 cayó a 0.38, frente al promedio del subsector que fue de 0.75, se encuentra baja. En esta razón se busca evaluar la

capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo, a través de los activos corriente de fácil disponibilidad como los son el dinero en efectivo y la cuenta por cobrar, sin tener en cuenta los inventarios esto con el fin de mirar en un eventual caso de estancamiento en las ventas, como seria esa reacción para cubrir todos sus pasivos corrientes, debido a que es una empresa industrial y su saldos en inventarios para volverlos efectivo es necesario recurrir a un proceso productivo y un proceso de venta a crédito convirtiéndose esto finalmente en cuentas por cobrar, es por eso que para esta razón no se toma el valor del inventario, solo la disposición del dinero de más rápida recuperación, haciendo un análisis más riguroso de la capacidad de liquidez. Si bien esta empresa mostró un mejoramiento del indicador, no deja ser bajito, pues se espera que logre un valor cercano a uno, si bien el promedio del sector está por debajo de uno, esta empresa está por debajo de este promedio, y su comportamiento durante el periodo analizado creció sin mostrar una tendencia clara que diera tranquilidad, debido a que el mayor valor se encontró en el año dos.

Es importante empezar a trazar metas de mejoramiento del indicador para esto se debe aumentar las cuentas por cobrar a causa de un crecimiento en sus ventas, esto sin perder la calidad de la cartera y mantener estable el dinero en efectivo. El hecho de tener una buena prueba ácida permite en un caso extremo de obligaciones de pago a muy corto plazo, tener el monto disponible para dar cumplimiento en el menor tiempo posible con ese dinero de fácil disponibilidad sin tener que acudir a nuevos créditos o presentar incumplimientos de pagos que ocasionen dificultades para la compañía.

6.2.3.3 Nivel de endeudamiento INDELPA Ltda

Cuadro 24. Nivel de endeudamiento INDELPA Ltda

AÑO	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	56%	67%
2007	54%	
2008	55%	

En el año 2006 esta empresa presentó un nivel de endeudamiento del 56%, en 2007 fue de 54% y para el 2008 tuvo un leve crecimiento quedando en 55%, porcentajes razonables que muestran una mínima variación en la participación de los acreedores como dueños de la empresa, un porcentaje cercano al 50% es considerando razonable y sano para una compañía, el promedio encontrado para el subsector fue de 67%, esta empresa se encuentra por debajo de este valor a lo largo de los tres años. Pero para determinar si realmente el nivel de

endeudamiento tiene un comportamiento bueno, es necesario entrar a analizar la composición del pasivo con terceros y del total del activo, para determinar las condiciones de los saldos existentes en las obligaciones y las exigibilidades en los pagos, y que rubros del activo puede llegar a distorsionar este indicador, como son las valorizaciones y los diferidos.

Para el primer año del periodo en estudio, la empresa mostró un nivel de endeudamiento del 56%, con relación a los pasivos que puedan cambiar o alterar este indicador se observó que las cuentas por pagar a socios y accionistas a largo plazo no tiene saldos, pues en ocasiones el manejo de este pasivo puede dársele un tratamiento distinto si la decisión de los accionistas es no cobrar este dinero si no dejarlo en la misma compañía, de tal forma que se disminuya tanto el pasivo como en el activo, o también pueden optar por en fortalecer el patrimonio y capitalizar la deuda, haciendo que se descuenta esta suma de los pasivos pero no de los activos, esto generaría ciertos cambios en la disminución del porcentaje, como para esta empresa no encontró saldos es este rubro, se pasará a analizar los pasivos diferidos, esto pueden ser ingresos sobre ventas recibidos por anticipado, esto no es una deuda común, pues su pago se hará a través de la entrega de una mercancía o un producto, como este dinero ya lo tiene la compañía, puede ser un pasivo que tenga una interpretación particular y si las empresas manejan con frecuencia esta forma de anticipos sobre sus ventas, el nivel de endeudamiento permitido o que es razonable es superior a una empresa que no maneje saldos diferidos, en esta compañía tampoco existen montos en sus pasivos diferidos.

Las valorizaciones deben tener un cuidado especial también dentro de un análisis financiero, se debe confirmar con evaluadores si la afectación del proceso inflacionario si es real, de lo contrario hace los ajustes correspondientes para hacer más flexible esta razón, para el año 2006 no presentó cuantía alguna por este concepto, lo anteriormente analizado permite decir que el nivel de porcentaje de endeudamiento de la compañía en 2006, no solamente es aceptable, sino que no está de ninguna manera afectado por saldos que requieran de un estudio mas especial.

En 2007 existe un saldo de por pagar a socios a corto plazo de \$ 182.083.000, unas valorizaciones por \$ 20.234.000, y no tiene saldos en diferidos. No son saldos muy altos y su impacto en el porcentaje no sería muy significativo, además esta compañía presenta un muy buen nivel de endeudamiento.

Con relación al comportamiento ocurrido en 2008 el cual tuvo un 55%, que es bastante bueno y se mantuvo estable durante los tres años de estudio, se puede decir que dentro de los rubros sensibles las cuentas por pagar a socios al corto plazo son de \$ 422.000.000, este saldo es significativo y dependiendo de la decisión de los socios de invertir o no, podría cambiar el porcentaje del indicador dándole mayor participación a los accionistas. Los pasivos diferidos a largo plazo

no presentan saldos, y por concepto de valorizaciones si existen \$ 104.198.000, suma que se debe analizar para corroborarla o si es del caso ajustarla y hacer que el nivel de endeudamiento tenga una leve disminución, en conclusión se puede decir que existe un muy buen manejo en este aspecto, que se espera que siga en estos niveles, que no superen los límites, y que se trabaje para lograr la relación ideal de 1 a 1, equivalente al 50% de participación en la empresa para acreedores y 50% para dueños o accionistas.

6.2.3.4 Endeudamiento en el corto plazo INDELPA Ltda.

Cuadro 25. Endeudamiento en el corto plazo INDELPA Ltda.

AÑO	ENDEUDAMIENTO CP	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	100%	90%
2007	91%	
2008	89%	

Esta empresa indica que el 100% del total de los pasivos con terceros tienen vencimiento en menos de un año para el 2006, en el 2007 logró bajar a 91%, y que para el 2008 este porcentaje se redujo a 89%, esto muestra una leve recuperación durante el periodo, pero no es conveniente que una empresa industrial que generalmente demanda valiosos recursos tanto de activos fijos como de corrientes, y que tiende a mostrar un equilibrio en su manera de financiar, ya sea con patrimonio o pasivos a largo plazo sus inversiones fijas, y con pasivos corrientes sus inversiones de corto plazo, arroje porcentajes tan altos en su endeudamiento del corto plazo, este desequilibrio deja evidenciar que las políticas de financiamiento de recursos son principalmente enfocadas en créditos pagaderos en cortos periodos de tiempo, y que pueden poner la compañía en aprietos para dar cumplimiento a estas obligaciones, sacrificado su liquidez.

El porcentaje promedio del subsector según la muestra tomada es de 90%, y esta empresa se ubica ligeramente por debajo en el último año. Es importante diseñar planes de financiamiento de largo plazo para lograr quitarle presión y darle tranquilidad a su sistema financiero. Se nota que la tendencia del subsector es de financiar sus inversiones a corto plazo.

6.2.3.5 Cobertura de intereses INDELPA Ltda.

Cuadro 26. Cobertura de intereses INDELPA Ltda.

AÑO	COBERTURA DE INTERESES	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,39	1,19
2007	0,13	
2008	0,88	

El comportamiento encontrado en materia de cobertura de intereses es bastante deficiente, en el año 2006 la utilidad operacional fue 0.39, para el 2007 su valor disminuyó a 0.12, y que en el año 2008 fue de 0.88 es decir inferior a los intereses pagados en ambos casos, lo que compromete de manera alarmante la capacidad de cumplimiento del costo de capital. Se puede destacar que se realizó un esfuerzo por mejorar el indicador después del año 2007, sin mostrar una tendencia de crecimiento debido a que para ese año el indicador fue inferior a 2006, pero este esfuerzo no fue suficiente y es necesario emprender las acciones necesarias para tratar de corregir esta situación y poder en parte disminuir la cantidad de obligaciones que le están generando gastos financieros e incrementar el total de la utilidad operacional. Lo primero se puede hacer con inyecciones de capital por aportes sociales y lo segundo a través de un aumento en las ventas.

6.2.3.6 Leverage total INDELPA Ltda

Cuadro 27. Leverage total INDELPA Ltda

AÑO	LAVERAGE TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2,15	1,99
2007	1,19	
2008	1,23	

El comportamiento encontrado el leverage total fue en 2006 de 2.15, en 2007 disminuyó considerablemente a 1.19 y para el 2008 presentó un pequeño aumento que lo dejó en 1.23. Esto muestra que la cantidad de apalancamiento de la compañía ha venido siendo sustituida por inversión en el patrimonio a razón de los recursos propios, esta disminución significativa le genera asumir a los dueños y accionistas mayores riesgos debido a su incremento en la participación en el patrimonio, esta situación se presenta como sana, pues si la empresa quiso

aumentar en riesgo, seguramente busca aumentar de igual manera en sus ganancias, porque se debe trabajar por mantener una utilidad significativa para los dueños y que de la cantidad que se ha invertido por los desembolsos de sus acreedores genere además ganancias superiores al costo de sus interés, de tal manera que permita el cumplimiento de estos y además deje una utilidad adicional a la empresa.

Es bueno mantener un equilibrio que permita riesgos compartidos, y esta empresa lo está logrando. Sin embargo el promedio hallado para el subsector durante este periodo según la muestra analizada fue de 1.99, mostrando una notable participación en la inversión de las compañías del sector metalmecánico por parte de los acreedores.

6.2.3.7 Rotación Cuentas por Cobrar INDELPA Ltda

Cuadro 28. Rotación Cuentas por Cobrar INDELPA Ltda.

AÑO	ROTACION DE CxC	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	9,28	10,87
2007	7,45	
2008	8,36	

La rotación de cartera encontrada en el año 2006 fue de 9.28 veces, en 2007 de 7.45 veces, y en el año 2008 fue de 8.36 veces, manteniéndose estable a lo largo de periodo estudiado, es importante que una empresa maneje una cartera eficiente y recuperables en la menor cantidad de días, lo que muestra este indicador es que esta empresa en 2006 el valor en clientes se convirtió en efectivo en 9.28 veces, que para el año 2007 se convirtió en 7.45 veces y en el último la suma en clientes fue convertida en efectivo 8.6 veces, esto muestra que el manejo con sus con sus clientes y las políticas de cobro arrojan resultados apenas aceptables.

Cabe anotar la necesidad de identificar cuáles son las metas que tiene la empresa para recuperar su cartera, y como se ha sido el comportamiento del indicador a través del tiempo. El promedio hallado de las empresas muestreadas fue de 10.87 veces, lo que indica que este subsector maneja una rotación de cartera aceptable, comparado con otros subsectores.

6.2.3.8 Rotación de Inventario INDELPA Ltda.

Cuadro 29. Rotación de Inventario INDELPA Ltda.

AÑO	ROTACION DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	4,51	3,74
2007	4,11	
2008	3,87	

El comportamiento de esta razón se mantuvo en valores cercanos a 4 durante los tres años, el promedio del sector hallado según el presente estudio indica que los inventarios totales de las empresas metalmecánicas rotan 3.74 veces por año, es decir que las ventas, valoradas al costo, fueron equivalentes a 3.74 veces el inventario promedio para cada año. Esta compañía si bien no se evidencian cambios significativos durante todo el periodo, si se puede identificar que se presente una tendencia decreciente que se inició con un valor de 4.51 en 2006, para el 2007 bajo a 4.11, y finalmente en el último año cayó a 3.87 veces.

Este comportamiento fue producto de la constante disminución en la existencia de inventarios que mostró la empresa durante los tres años, y no se hizo más evidente dado que el costo de ventas de igual forma mostró un decrecimiento constante a lo largo del periodo. Esta rotación de inventario es muy bueno si se compara con el promedio encontrado para el sector, pero se debe trabajar para frenar la tendencia de disminución encontrada, lo ideal es sostenerse en valores cercanos al promedio, esto se puede lograr principalmente con una política de inventarios que promueva el crecimiento de los mismos, y como consecuencia se verá un aumento en el costo de ventas y se lograra un equilibrio sano y beneficioso para la compañía.

6.2.3.9 Días de Inventario INDELPA Ltda

Cuadro 30. Días de Inventario INDELPA Ltda

AÑO	DIAS DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	79,81	76,98
2007	87,69	
2008	—	

El promedio encontrado para el subsector es alto, según el estudio de la muestra los días de inventario promedio para las industrias metalmecánicas son de 76.98 días, lo que hace evidenciar el alto costo que esto le genera en cuanto a almacenamiento y la inversión que manejan en los niveles de inventarios, esta compañía mostró días de inventario muy cercanos comparados con el promedio en los dos primeros años, pero si se logró evidenciar un crecimiento constante durante estos dos años iniciales, pero en el último año los días de inventario fueron cero razón difícil de explicar.

Es destacable el manejo que se le ha dado al indicador, pero es importante ejercer estrategias para mantener días de inventarios no muy altos, y no permitir que la tendencia encontrada continúe y afecte el buen manejo que se ha venido presentando, esta compañía muestra ventajas frente a otras de su mismo subsector con relación a este aspecto, pues sus costos de almacenamiento y su capital invertido en inventarios no es tan alto como el mostrado por otras empresas.

6.2.3.10 Periodo promedio de cobro INDELPA Ltda

Cuadro 31. Periodo promedio de cobro INDELPA Ltda

AÑO	PPC (PERIODO PROMEDIO DE COBRO)	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	38,8	37,8
2007	48,29	
2008	43,04	

Esta compañía no mostró tendencia durante los tres años estudiados, pero mantuvo sus días de periodo promedio de cobro muy estables, y además por encima de los días que se encontraron para el subsector los cuales fueron de 37.8 días. Esperar más de 40 días después de la venta para recibir el dinero fruto de la mercancía es poner en dificultades la liquidez de cualquier compañía, entre más pronto se pueda realizar el cobro se puede tener mayor tranquilidad para invertir. Es necesario implementar políticas de pronto pago con sus diferentes proveedores, de tal manera que ellos se vean incentivados y pagar sus obligaciones en menos días, y así poder disminuir el indicador.

6.2.3.11 Rotación de Activos Fijos INDELPA Ltda

Cuadro 32. Rotación de Activos Fijos INDELPA Ltda

AÑO	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3,75	9,79
2007	2,33	
2008	1,87	

Se encontró para esta compañía una tendencia de decrecimiento durante el periodo estudiado, además su valor siempre fue inferior al promedio encontrado para el subsector. Cayendo además dramáticamente en el último año. Ya se ha podido identificar a lo largo de la investigación que las empresas metalmecánicas demandan inversiones muy altas de activos fijos para su funcionamiento, y se espera que lo invertido en ellos genere una buena rentabilidad. La rotación de activos fijos mostrada en esta empresa muestra que para el último año por cada peso invertido en activos fijos se generó utilidad de 1.57 pesos, mientras que el subsector está generando utilidades de 9.79 pesos por cada peso invertido en activo fijo, esto pone a la compañía en desventaja frente a las empresas competidoras.

6.2.3.12 Rotación del activo total INDELPA Ltda.

Cuadro 33. Rotación del activo total INDELPA Ltda.

AÑO	ROTACION DE ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,54	1,74
2007	1,17	
2008	1	

Los valores presentados por esta compañía para este indicador se mantuvieron relativamente constantes y muy cercanos al promedio hallado para el subsector, el hecho de que los activos totales roten más de una vez en el año, hacen que las utilidades obtenidas sean mayores a la inversión del activo total, siendo esto muy beneficioso para la compañía. Se encontró una tendencia de decrecimiento para el indicador durante los tres años estudiados, llegando hasta al límite de una rotación en el año 2008, lo que debe alertar a la parte administrativa y tratar de

desarrollar estrategias que le permitan revertir esta tendencia, esto se lograría principalmente a través de un incremento en las ventas, para lo cual es necesario implementar políticas válidas para tal objetivo, como son las campañas de mercadeo y promoción, el lanzamiento de nuevos productos, competir con precio, entre otras.

6.2.3.13 Margen de utilidad bruta INDELPA Ltda.

Cuadro 34. Margen de utilidad bruta INDELPA Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	12%	17%
2007	26%	
2008	31%	

Esta compañía mostró un crecimiento constante en su margen de utilidad bruta, siendo superior en los años dos y tres al promedio encontrado para el subsector el cual fue del 17% del total de las ventas netas, esta compañía comenzó el periodo con un margen considerablemente bajo, el cual fue del 12%, aumentó en el año siguiente al 26%, y cerró el periodo con un 31%. El hecho de mostrar este comportamiento de crecimiento de la utilidad bruta con respecto a las ventas netas hace evidenciar una disminución en sus costos de ventas. Toda política trazada con el fin de disminuir costos y aumentar en utilidad dará como resultado mayores beneficios y mejor rentabilidad al final de la operación. Es destacable la excelente recuperación que tuvo la compañía en esta materia y se espera que mantenga márgenes de utilidad bruta cercanos a los encontrados en el año 2008.

6.2.3.14 Margen de utilidad operacional INDELPA Ltda

Cuadro 35. Margen de utilidad operacional INDELPA Ltda

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3%	6%
2007	3%	
2008	11%	

La empresa muestra un valor constante en el años 1 y 2, que son del 3%, por debajo del promedio hallado para el subsector que fue del 6%, pero se encuentra una recuperación en el año 3, y logra un margen de utilidad operacional del 11%, el cual ya es más aceptable, y deja evidenciar una estrategia en la disminución de los gastos operacionales.

Se debe tratar de mantener o si es del caso mejorar el margen hallado en 2008, pues si la compañía tiene un porcentaje mayor al 8% de utilidad operacional con respecto al total de las ventas netas, hará que se tenga una ventaja en este aspecto con relación a las otras compañías del mismo subsector.

6.2.3.15 Margen de utilidad neta INDELPA Ltda

Cuadro 36. Margen de utilidad neta INDELPA Ltda

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD NETA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2%	3%
2007	-4%	
2008	3%	

En esta empresa lo más relevante y poco beneficioso, fue lo ocurrido en el año 2007, en el que el margen de utilidad neta mostró un porcentaje negativo del 4%, fueron varios los aspectos que se dieron para que esto pasara, en primer lugar la utilidad operacional fue muy pequeña si es comparada con la de los otros años, además los ingresos operacionales fueron los más bajos de todo el periodo en estudio, y la afectación de los gastos no operacionales hizo que la utilidad del ejercicio fuera negativa, dejando ver que no fue un buen año para esta compañía, pero caso distinto ocurrió en el año 3, donde el margen se ubicó levemente por encima del promedio encontrado para el subsector, y en el año 1 estuvo levemente por debajo.

Es destacable la recuperación mostrada al final del periodo y se debe seguir por este camino, para tratar de hacer cada vez más grande el porcentaje de utilidad neta con respecto al total de las ventas netas.

6.2.3.16 Rentabilidad del patrimonio INDELPA Ltda.

Cuadro 37. Rentabilidad del patrimonio INDELPA Ltda

AÑO	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	13%	13%
2007	-10%	
2008	6%	

La mejor rentabilidad del patrimonio para esta compañía fue en el año 2006, la cual fue del 13%, indicando que los socios o accionistas del total de la utilidad neta obtuvieron como ganancia un 13%, situación que se dio por la poca inversión en patrimonio que tenía la empresa, pues las ganancias no fueron las mejores por los elevados costos de ventas que se dieron en ese año, pero fue muy dramática la condición encontrada en 2007, en donde la rentabilidad del patrimonio fue negativa equivalente al 10%, para este año el total del patrimonio fue duplicado con relación al año anterior y la utilidad neta fue negativa, agravando de manera considerable este indicador, ya para el año 2008 fue donde se presentó la mayor utilidad neta del periodo en estudio, pero también la mayor cuantía registrada en el total del patrimonio, para este año los socios y accionistas aumentaron su participación como dueños de la compañía y esto hizo que la rentabilidad del patrimonio no fue coherente con relación al incremento de la utilidad neta. Solo en 2006 el indicador alcanzó el porcentaje del promedio hallado para el subsector, es una empresa que debe mejorar en control de gastos y costos.

6.2.3.17 Rentabilidad del activo total INDELPA Ltda.

Cuadro 38. Rentabilidad del activo total INDELPA Ltda.

AÑO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3,4%	5,0%
2007	-4,4%	
2008	2,7%	

El promedio del subsector fue de 5%, esta compañía presentó durante el periodo estudiado porcentajes muy variables que no definieron una tendencia, en 2006 fue el mejor año en este aspecto pues la capacidad del activo bruto para generar

utilidad neta fue de 3.4% mientras que en 2007 cayó vertiginosamente a -4.4%, mostrando una recuperación en el último año el cual se ubicó en 2.7%, esta última cifra muy superior al promedio encontrado para el sector.

6.2.3.18 Du Pont INDELPA Ltda

Cuadro 39. Du Pont INDELPA Ltda

AÑO	DU PONT	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3,43%	3,40%
2007	-4,41%	
2008	2,70%	

Esta empresa no mostró una tendencia clara para el indicador en estudio, dado que en el primer año presentó un 3%, bajando para el siguiente año a -4% y mostrando finalmente una recuperación al final del periodo que lo ubicó en el 3%, este comportamiento permite deducir que la utilidad neta con relación al activo total presentó un muy buen comportamiento en los años 1 y tres, mientras que para el año 2, la utilidad neta fue inferior al total del valor del activo. La rentabilidad de la inversión en 2006 procede en mayor grado por la utilidad que dejan las ventas netas, mientras que para 2007 es este el aspecto que más afecta de manera negativa el indicador, y no siendo suficiente el valor de rentabilidad obtenido por la rotación del activo total, y permitiendo que el dupont para este año presente la alarmante cifra del -4%, en el año final la rentabilidad de la inversión proviene principalmente por el margen de utilidad que dejan las ventas, sin ser despreciable el dato positivo que da en veces la rotación del activo total, lo que trae como consecuencia el 3% de dupont al final del periodo estudiado.

6.2.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) INDELPA Ltda. En esta compañía se pudo observar que su capacidad para crear riqueza, partiendo de la eficiencia y la productividad de sus activos fue supremamente discreta, pues este indicador si bien fue positivo en el primer año, su valor es relativamente bajo, lo crítico ocurrió en los dos años siguientes en los cuales el EVA fue negativo dejando ver que las ganancias esperadas después de asumir los costos de capital y teniendo en cuenta la tasa de retorno esperada no se dieron, esto indica que no se están cumpliendo con las expectativas trazadas, y que el capital invertido no está teniendo una buena rentabilidad que garantice por lo menos una utilidad superior a la que ha ofrecido el mercado, es por esto que se requiere de la implementación de políticas orientadas a la mayor optimización de los recursos disponibles con el fin de obtener mayores utilidades, estas políticas deben estar enfocadas principalmente a un aumento en las ventas y una disminución de

costos. De las empresas estudiadas es la que presenta el valor más negativo en un año.

Nota: Las tasas de interés del corto y largo plazo fueron obtenidas de la página http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_finanzas_publici.htm#5, con base en las tasas de colocación para cada año en estudio.

Cuadro 40. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) INDELPA Ltda

CALCULO DEL EVA INDELPA LIMITADA				
AÑO	2006		2007	2008
Activo Neto Financiado (ANF)	703565		1619613	1579163
Utilidad Neta Ajustada (UNA)	189683		75652	263798
Obligaciones Financieras CP				
Tasa	15%		16%	17%
Participación	33%		34%	19%
Ponderación	5%		6%	3%
Obligaciones Financieras LP				
Tasa	13%		14%	16%
Participación	0%		6%	9%
Ponderación	0%		1%	2%
Patrimonio				
Tasa	19%		20%	21%
Participación	67%		60%	71%
Ponderación	13%		12%	15%
CPC	18%		18%	20%
EVA	64424,7331		-223264,375	-48834,2198

6.3 ACEROS FORMADOS S.A

Cuadro 41. Análisis Horizontal y Vertical Empresa Aceros Formados S.A.

NIT Razón Social Ciudad Dpto CIIU Sector Nombre Sector	900067477 ACEROS FORMADOS S.A. BOGOTA D.C. BOGOTA D.C. D2811 22 INDUSTRIA METALMECANICA DERIVADA					
	BALANCE GENERAL EMPRESA ACEROS FORMADOS S.A.					
ACTIVO	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
1105 Caja	500	269	2.082	0%	1.582	316%
1110 Bancos	36.871	69.906	114.620	4%	77.749	211%
1120 Cuentas De Ahorro	-	-	-	-	-	-
11 SUBTOTAL DISPONIBLE	37.371	70.175	116.702	4%	79.331	212%
12 INVERSIONES (ANEXO 7)	-	-	-	0%	-	0%
1305 Clientes (Anexo 8)	253.099	665.036	1.061.737	37%	808.638	319%
1310 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	-	66	324	0%	324	-
1325 Cuentas Por Cobrar A Socios Y Accionistas (Cp)	-	-	-	-	-	-
1330 Anticipos Y Avances (Cp)	40	26.500	-	-	-40	-100%
1335 Depósitos (Cp)	-	-	-	-	-	-
1350 Retención Sobre Contratos (Cp)	-	-	-	-	-	-
1355 Anticipo De Imptos. Y Contrib.O Saldos A Favor (Cp)	41.882	153.825	382.044	13%	340.162	812%
1360 Reclamaciones (Cp)	-	107	-	-	-	-
1365 Cuentas Por Cobrar A Trabajadores (Cp)	-	100	4.000	0%	4.000	-
1370 Prestamos A Particulares (Cp)	-	-	-	-	-	-
1380 Deudores Varios (Cp)	6.519	6.519	6.519	0%	-	-
1390 Deudas De Dificil Cobro (Cp)	-	-	-	-	-	-
1399 Provisiones (Cp)	-	-	-	-	-	-
13 SUBTOTAL DEUDORES (CP)	301.540	852.153	1.454.624	51%	1.153.084	382%
1405 Materias Primas (Anexo 2,17)	34.652	210.451	979.217	34%	944.565	2726%
1410 Productos En Proceso (Anexo 2)	-	-	-	-	-	-
1420 Contratos En Ejecución (Cp)	-	-	-	-	-	-
1430 Productos Terminados (Anexo 2)	187.170	47.736	-	-	-187.170	-100%
1435 M/Cías No Fabricadas Por La Emp.(Anexo 2)	2.976	-	-	-	-2.976	-100%
1455 Materiales, Repuestos Y Accesorios (Cp)	-	-	-	-	-	-
14 SUBTOTAL INVENTARIOS (CP)	224.798	258.187	979.217	34%	754.419	336%
1705 Gastos Pagados Por Anticipado (Cp)	-	1.800	4.180	0%	4.180	-
1710 Cargos Diferidos (Cp)	3.801	2.957	2.112	0%	-1.689	-44%
17 SUBTOTAL DIFERIDO (CP)	3.801	4.757	6.292	0%	2.491	66%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	567.510	1.185.272	2.556.835	90%	1.989.325	351%
INVERSIONES (ANEXO 7)	-	-	-	0%	-	0%
13 SUBTOTAL DEUDORES A LARGO PLAZO	-	-	-	0%	-	0%
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO(ANEXO 9)	201.478	231.505	296.569	10%	95.091	47%
1615 Patentes	-	-	-	-	-	-
16 SUBTOTAL INTANGIBLES	-	-	-	0%	-	0%
1710 Cargos Diferidos	-	-	-	-	-	-
17 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%
1895 Diversos	-	-	-	-	-	-
18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS	-	-	-	0%	-	0%
1910 De Propiedades Planta Y Equipo (Anexo 9)	-	-	-	-	-	-
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	201.478	231.505	296.569	10%	95.091	47%
TOTAL ACTIVO	768.988	1.416.777	2.853.404	100%	2.084.416	271%

Pasa Cuadro 41.
Viene Cuadro 41.

PASIVO Y PATRIMONIO ACEROS FORMADOS S.A.	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
21 Obligaciones Financieras (Anexo10) (Cp)	147.402	-	-	0%	-147.402	-100%
22 Proveedores (Anexo 10) (Cp)	540.272	768.961	2.022.774	71%	1.482.502	274%
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	-	-	-	-	-	-
2335 Costos Y Gastos Por Pagar (Cp)	-	44.972	49.723	2%	49.723	-
2345 Acreedores Oficiales (Cp)	-	-	-	-	-	-
2355 Deudas Con Accionistas O Socios (Cp)	6.430	240	240	0%	-6.190	-96%
2360 Dividendos O Participaciones Por Pagar (Cp)	-	-	-	-	-	-
2365 Retención En La Fuente (Cp)	2.208	5.861	272	0%	-1.936	-88%
2367 Impuesto A Las Ventas Retenido (Cp)	325	-	-	-	-325	-100%
2368 Impuesto De Industria Y Comercio Retenido (Cp)	-	141	52	0%	52	-
2370 Retenciones Y Aportes De Nómina (Cp)	25.535	3.490	3.959	0%	-21.576	-84%
2380 Acreedores (Cp)	-	2.325	2.805	0%	2.805	-
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR (CP)	34.498	57.029	57.051	2%	22.553	65%
24 Impuestos Gravámenes Y Tasas (Cp)	66.806	43.976	-	0%	-66.806	-100%
25 Obligaciones Laborales (Cp)	38.044	10.850	16.873	1%	-21.171	-56%
2605 Para Costos Y Gastos (Cp)	7.080	-	-	-	-7.080	-100%
2615 Para Obligaciones Fiscales (Cp)	-	-	77.440	3%	77.440	-
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS. (CP)	7.080	-	77.440	3%	70.360	994%
27 Diferidos (Cp)	-	-	-	0%	-	0%
2805 Anticipos Y Avances Recibidos (Cp)	52.158	14.160	238	0%	-51.920	-100%
2815 Ingresos Recibidos Para Terceros (Cp)	5.626	-	-	-	-5.626	-100%
2825 Retenciones A Terceros Sobre Contratosv	-	-	-	-	-	-
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS (CP)	57.784	14.160	238	0%	-57.546	-100%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	891.886	894.976	2.174.376	76%	1.282.490	144%
21 Obligaciones Financieras (Anexo10)	402.915	-	-	-	-402.915	-100%
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR	-	-	-	0%	-	0%
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS.	-	-	-	0%	-	0%
27 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%
2805 Avances Y Anticipos Recibidos	-	-	-	-	-	-
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS	-	-	-	0%	-	0%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA.	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	402.915	-	-	0%	-402.915	-100%
TOTAL PASIVO	1.294.801	894.976	2.174.376	76%	879.575	68%
3105 Capital Suscrito Y Pagado (Anexo 12)	-	400.000	400.000	14%	400.000	-
3115 Aportes Sociales	200.000	-	-	-	-200.000	-100%
31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL	200.000	400.000	400.000	14%	200.000	100%
32 SUBTOTAL SUPERÁVIT DE CAPITAL	-	-	-	0%	-	0%
33 Reservas (Anexo 11)	30.091	62.141	106.269	4%	76.178	253%
34 Revalorización Del Patrimonio	297.260	15.533	15.533	1%	-281.727	-95%
36 Resultados Del Ejercicio	119.029	44.127	157.226	6%	38.197	32%
3705 Utilidades Acumuladas	-	-	-	-	-	-
37 Resultados De Ejercicios Anteriores	173.210	-	-	-	-173.210	-100%
38 Superávit Por Valorizaciones	-	-	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO	819.590	521.801	679.028	24%	-140.562	-17%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.114.391	1.416.777	2.853.404	100%	739.013	35%

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS ACEROS FORMADOS S.A.

	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Periodo 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
82 Deudoras Fiscales	-	-	-	-	-	-
83 Deudoras De Control	-	10.433	10.433	-	10.433	-
9 Cuentas De Orden Acreedoras Por Contra	-	15.533	15.533	-	15.533	-
93 Acreedoras De Control	-	15.533	15.533	-	15.533	-
8 Ctas De Orden Deudoras Por Contra	-	10.433	10.433	-	10.433	-
41 Ingresos Operacionales (Anexo 1)	1.962.529	3.699.562	6.104.934	100%	4.142.405	211%
61 Menos: Costo De Ventas Y De Prestación De Servicios (Anexo 2)	1.404.287	3.355.574	5.404.377	89%	4.000.090	285%
Utilidad Bruta	558.242	343.988	700.557	11%	142.315	25%
51 Menos: Gastos Operacionales De Administración (Anexo 3)	153.948	97.253	119.145	2%	-34.803	-23%
52 Menos: Gastos Operacionales De Ventas (Anexo 3)	162.907	162.317	313.269	5%	150.362	92%
Utilidad Operacional	241.387	84.418	268.143	4%	26.756	11%
42 Mas: Ingresos No Operacionales (Anexo 5)	13.802	9.845	11.774	0%	-2.028	-15%
53 Menos: Gastos No Operacionales (Anexo 5)	112.944	19.796	45.251	1%	-67.693	-60%
Utilidad Antes De Impuestos Y Ajustes Por Inflacion	142.245	74.467	234.666	4%	92.421	65%
47 Ajustes Por Inflación (Anexo 13)	40.876	-	-	0%	-40.876	-100%
54 Menos: Impuesto De Renta Y Complementarios	64.092	30.340	77.440	1%	13.348	21%
59 Ganancias Y Perdidas	119.029	44.127	157.226	3%	38.197	32%

6.3.1 Análisis Vertical Aceros Formados S.A año 2008. En el año 2008 la empresa aceros formados S.A tiene en sus activos la siguiente distribución:

Activo corriente	90%
Activo fijo	<u>10%</u>
Total activo	<u>100%</u>

Esta compañía muestra que tiene una alta concentración en sus activos corrientes siendo estos equivalentes al 90% del total del activo, dejando así tan solo un 10% de participación en activos fijos. Es evidente que esta empresa goza de una excelente liquidez, que le permite funcionar con tranquilidad por un mediano plazo, esta cantidad de recursos con los cuales se cuentan en un corto periodo de tiempo deben empezar a ser reinvertidos en crecimiento y fortalecimiento de sus procesos productivos, con el fin de encausar el dinero en activos de operación.

El total del activo corriente está compuesto por un 5% de efectivo, 57% son deudores y el 38% hace parte de los inventarios, una empresa no debe tener demasiado dinero como efectivo disponible porque, no le está generando utilidad alguna, por tanto el 5% es elevado y se deben tomar decisiones de inversión, con relación a deudores se cuenta con una cartera que es mas de la mitad del total del activo corriente representada en su mayoría por clientes con el 37% , un rubro razonable para una compañía que vende productos de alto costo. En materia de inventarios se encontró que son el 38% del total del activo corriente y esta principalmente relacionado con las materias primas, los costos de operación de la industria son significativamente altos y poseer materiales suficientes para cumplir con los requerimientos del mercado otorga tranquilidad en el proceso productivo.

El 100% del total del activo fijo está en la propiedad de planta y equipo, como es de esperar en esta industria los costos de instalaciones son bastante elevados y tienen a tener porcentajes altos en los balances contables, la empresa no tiene cuentas por cobrar a largo plazo de clientes ni de accionistas, evidenciando un buen manejo con estas dos aspectos.

El pasivo y el patrimonio están concentrados así:

Pasivo corriente	76%
Pasivo no corriente	0%
Patrimonio	<u>24%</u>
Total pasivo y patrimonio	<u>100%</u>

El pasivo corriente tiene un 76% del total del pasivo y patrimonio, el pasivo no corriente es el 0%, y el patrimonio es el 24%. Esta distribución de concentración muestra que los acreedores son dueños en un alto porcentaje de la compañía, equivalente al 76%, mientras que los socios y accionistas solo tienen un 24%, relación desproporcionada en la que se debe exigir mayor participación de los

accionistas, sería ideal que ellos asumieran parte del pasivo corriente de la compañía y así aumentar su patrimonio y darle un alivio a las obligaciones de corto plazo. La política financiera de la empresa evidencia una preferencia por lo créditos pagaderos en cortos periodos de tiempo, este es un porcentaje alto pero se tiene un respaldo de cumplimiento debido al 90% que representa el activo corriente dentro de total del activo, es conveniente empezar a buscar opciones de consecución de recursos que permitan pagos a largo plazo, de tal manera que nivele las concentración de los pasivos y permita quitarle presión a los compromisos adquiridos al corto plazo.

Del total del pasivo corriente el mayor rubro se encuentra en los proveedores quienes representan el 93%, si bien esto muestra que la compañía genera pasivos con el fin de invertir en materias primas o activos inherentes a la razón de ser de la misma, no deja de ser preocupante el alto porcentaje que se le adeuda a sus proveedores, el cumplimiento a ellos es primordial para que sigan abasteciendo los materiales necesarios, este elevado porcentaje deja evidenciar la enorme confianza que existe entre las dos partes, y la credibilidad que genera la compañía para cumplir con estas cuantías de dinero, los proveedores bien manejados no requieren ningún tipo de interés siendo esta situación un aspecto favorable en el que se beneficia la compañía, además se observa que no se cuentan con obligaciones financieras ni al corto ni al largo plazo, permitiendo que esta empresa no tenga gastos por costos de capital.

6.3.2 Análisis Horizontal de Aceros Formados S.A 2006 a 2008. El comportamiento del saldo disponible de esta empresa durante el periodo analizado sufrió un considerable incremento del 212%, viéndose afectado principalmente por el saldo hallado en bancos pues de los \$ 79.331.000 del aumento del total de dinero en efectivo \$ 77.749.000 está relacionado con esta cuenta, caja presentó un crecimiento del 316% pero en términos absolutos o monto real en dinero solo fue de \$ 1.582.000. Este comportamiento encontrado no es beneficioso si se quiere buscar una optimización de recursos, las decisiones de inversión de dinero disponible deben ser tomas de tal manera que estos recursos generen un beneficio dentro de los requerimientos de la compañía.

En deudores se encontró un crecimiento del 382% teniendo el mayor rubro en la cuenta clientes con \$ 808.638.000, es sano para cualquier compañía que se generen crecimientos en esta cuenta, debido a que probablemente es a causa de un aumento de sus pedidos, si bien puede este hecho estar afectado por un comportamiento inflacionario de precios o por atrasos en el cumplimiento de los pagos pactados, es importante que periodo a periodo se vaya observando variaciones porcentuales positivas en los saldos de clientes, que le permitan contar un dinero en un corto plazo como consecuencia de la venta de sus producto.

Dentro del activo corriente se encontró además que el subtotal de inventarios mostró un crecimiento del 336%, situación altamente relacionada con el aumento en sus materias primas, debido a que fue la única cuenta que mostró variación positiva, el producto en proceso se mantuvo en durante el periodo completo con saldos cero y el producto terminado decreció en un 100%, se puede deducir que la empresa inicia un plan en el aumento de su producción a través de una abastecimiento considerable en sus materias primas que de alguna manera le pudo traer beneficios es los costos de las mismas y además en las formas de pagos, la notable disminución en su producto termino y la inexistencia del producto en proceso puede ser a cusa de problemas ocasionados por el proceso productivo, se espera que dichos inconvenientes sean solucionados de tal manera que se pueda generar un crecimiento en estos dos aspectos, la cantidad de mercancías no fabricadas por la empresa presentó una disminución del 100%, es probable que se inicien estrategias en el aumento de su producción. El total del activo corriente le generó a la compañía un incremento de \$ 1.989.325.000, equivalente al 351%, una situación que le ofrece mayor liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo.

En el activo fijo no se presentaron valores en los deudores del largo plazo, esto muestra que las políticas de cobro son preferiblemente negociadas en el corto plazo, la única inversión encontrada en el activo fijo, fue la realizada en la propiedad de planta y equipo cuantía que llego a los \$ 95.091000, toda inversión en el aumento de la capacidad instalada de una empresa del sector industrial se verá reflejada en el aumento y en la eficiencia en su producción, es de tener en cuenta que para realizar inversiones a corto plazo se debe planificar los recursos necesarios para cumplir con la obligación adquirida. El crecimiento porcentual del total del activo no corriente fue del 47%.

Esta empresa creció en el total de su activo un 271%, situación favorable y que deja evidenciar unas buenas estrategias de crecimiento, haciendo que la compañía durante los tres años analizados mostrara un fortalecimiento y un crecimiento en sus activos. Para poder entender la manera como fueron realizadas las inversiones analizadas anteriormente se hará a continuación el estudio del comportamiento de total del pasivo y patrimonio.

El total del pasivo corriente mostró un incremento del 144%, bastante razonable si se mira que el crecimiento del activo corriente fue superior, evidenciado un alivio en los compromisos de pagos en el corto tiempo, dejando la empresa en una buena situación de liquidez, en materia de pasivo corriente la cuenta que presentó mayor aumento porcentual fue proveedores, mantener este tipo de créditos beneficia dando tiempos para gestionar los recursos, los proveedores son de suma importancia y se debe mantener una excelente relación con ellos para que no se vean afectados los procesos de abastecimiento de materias primas, la situación de liquidez en la que se encuentra esta compañía da cierta tranquilidad en la capacidad de pago de este tipo de obligaciones. Se encontró además que en el

subtotal de otros pasivos existió una disminución del 100%, enfocado la mayor cantidad de recursos obtenidos a través de los créditos de corto plazo en aspectos que se relacionan directamente con la razón de ser de la compañía, relación positiva en la que se le da un buen manejo al dinero conseguido.

El pasivo no corriente presentó un comportamiento negativo alcanzado el 100%, todos sus saldos se mantuvieron en ceros, y la cantidad que existía en sus obligaciones financieras fueron saldadas, esto hace que la compañía tenga una capacidad de adquisición de créditos a largo plazo, que se verán respaldados por el saldo manejado en sus activos fijos, si la empresa tiene planes de crecimiento en su planta, tiene la facilidad de buscar los recursos necesarios a través de créditos de largo plazo. El total del pasivo no corriente decreció el 100%, y su valor al final del año 2008 fue de cero.

El patrimonio sufrió una disminución del 17%, muestra el poco compromiso por parte de los dueños y accionistas, y el enorme esfuerzo de debe hacer la empresa para conseguir un crecimiento de sus activos a través de terceros o de las ventas de sus productos.

En lo que corresponde al estado de pérdidas y ganancias, los ingresos operacionales mostraron un aumento significativamente alto, equivalente al 211%, si bien esta situación pudo haberla generado una variación en el comportamiento de los precios durante el periodo analizado, también este incremento pudo ser causado por una mayor demanda y una mayor cantidad de unidades producidas, trayendo como consecuencia un crecimiento en sus ventas.

Los costos de las ventas mostraron un crecimiento del 285% esto como a raíz del aumento ya citado que se presentó en los ingresos operacionales, y que dejan a en la utilidad bruta un 25% de crecimiento, ocasionada por la diferencia positiva que se encontró en la diferencia entre los ingresos operacionales y el costo de ventas. Los gastos administrativos por su parte disminuyeron un 23% lo que permite evidenciar que se está trabajando en este aspecto con el fin de mejorar en la utilidad operacional, la cual no tuvo un crecimiento de apenas el 11%, afectada principalmente por los gastos operacionales producidos, los cuales lograron el 92% de aumento en los tres años, los ingresos no operacionales y los gasto no operacionales presentaros decrecimientos del 15% y el 60% respectivamente, este último haciendo principalmente que la utilidad antes de impuestos y ajustes por inflación, lograra un aumento del 65%, los ajustes por inflación no presentaron variación debido a que su saldo bajo a cero pero el último año, y finalmente y como dato positivo para esta compañía, su utilidad neta mostró un crecimiento del 32%, haciendo que la empresa para este periodo se mostrara rentable y arrojara ganancias que seguramente le permitirá crecer en el mercado.

6.3.3 Análisis de las Razones Financieras de Aceros Formados S.A

6.3.3.1 Razón Corriente Aceros Formados S.A

Cuadro 42. Razón Corriente Aceros Formados S.A

AÑO	RAZON CORRIENTE	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,64	1,01
2007	1,32	
2008	1,18	

La relación corriente encontrada en esta compañía muestra que en el año 2006 era equivalente a 1, en 2007 creció a 1.32 y para el año 2008 se ubicó en 1.18, dejando evidenciar que para el inicio del periodo, se encontraba en equilibrio y en al final en el último año aumentó un poco su liquidez. Lo mostró una tendencia claro de crecimiento, pues si bien en un poco mayor su valor al final del último, su pico estuvo en 2007.

Los valores del activo corriente y del pasivo corriente se han venido manteniendo estables, situación que le permite a la empresa manejar un buen respaldo para el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo, determinar si realmente los activos corrientes encontrados en los libros pueden dar cumplimiento en su totalidad a los pasivos de corto plazo, es necesario evaluar la calidad de activo corriente con él que se cuenta, si es recuperable en su 100% y si los plazos adquiridos están relacionados con los plazos de las obligaciones. Si bien se encontró una razón corriente favorable, que deja ver liquidez y capacidad de cumplimiento, seria sano y beneficioso empezar a trabajar para disminuir el total de pasivo corriente y aumentar la cuantía en los activos corriente, de tal manera que esta relación no se encuentre tan ajustada y se pueda tener un colchón de respaldo en caso de que por requerimientos o situaciones coyunturales la compañía deba endeudarse con pasivos de corto plazo para llevar a cabo un proyecto, para dar cumplimiento a su demanda o para invertir en el mejoramiento de su capacidad instalada.

Comparada con el promedio del subsector el cual fue encontrado por el análisis de las empresas que salieron de la muestra, se puede decir que no está tan lejos y es posible mejorar, este promedio fue de 1.01, y las razones encontradas en esta empresa están a menos de medio punto de promedio.

6.3.3.2 Prueba Ácida Aceros Formados S.A.

Cuadro 43. Prueba Ácida Aceros Formados S.A.

AÑO	PRUEBA ACIDA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,38	0,75
2007	1,04	
2008	0,73	

La relación mostrada en esta empresa fue en el año 2006 de cero, en el año 2007 de 1.04 pero y para el año 2008 mostró disminuyó a 0.73, es un crecimiento que demuestra un trabajo en el mejoramiento de la liquidez producto de los activos corrientes de fácil disponibilidad como lo son las cuentas por cobrar y el dinero en efectivo. En el segundo año esta prueba tuvo un valor por encima de lo ideal, que sería uno, y para el último año estuvo por debajo del valor real o promedio del subsector que fue de 0.75. Para este análisis no se toman los saldos en inventarios puesto que son considerados dentro del activo corriente el rubro de menor disponibilidad a causa de tener que pasar primero por un proceso de producción y posteriormente por una venta a crédito que se viene a convertir después en una cuenta por cobrar, situación que se presenta de manera común en una empresa perteneciente al sector industrial. Lo ideal es que la prueba ácida alcanzara un valor cercano a uno, si bien aún se encuentra lejos del objetivo, se puede deducir que la liquidez con la que se cuenta en sus activos corrientes de fácil disponibilidad es considerablemente aceptable y que si se empieza a trabajar en proyectos de crecimientos en vetas que aumenten las cuentas por cobra debido a mayor volumen y no a atrasos de cartera, harán que se adquiera un excelente respaldo para el cumplimiento de sus obligaciones de corto plazo, en caso de que estas exijan pagos apresurados. Sería lo conveniente poder pagar con estos recursos y no tener que recurrir a nuevos créditos.

6.3.3.3 Nivel de endeudamiento Aceros Formados S.A.

Cuadro 44. Nivel de endeudamiento Aceros Formados S.A.

AÑO	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	168%	67%
2007	63%	
2008	76%	

La cifra encontrada para este concepto en el año 2006 fue del 168% mientras que para el año 2007 mostró una enorme recuperación sin ser el valor ideal logró el 63%, y en 2008 tuvo un aumento y fue de 76%. El porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa a principios del periodo rompió con los valores limites ubicándose por encima del 100%, esto permite concluir que los acreedores no solo eran dueños del total del activo si no también que están asumiendo un pasivo adicional dejando ver un alarmante desequilibrio su sus niveles de endeudamiento, las cuentas que puede ayudar disminuir este impacto presentan los siguientes saldos para el año 2006.

Las cuentas por cobrar a socios y accionistas en el largo plazo están en ceros, aspecto que hubiera podido ayudar en caso que de los accionistas quisieran dejar el dinero y realizar un cobro en un tiempo más largo o que desearan capitalizarlo dentro de la misma compañía, donde si se encontró un saldo pequeño pero que de alguna manera si los socios acceden a lo explicado anteriormente podrá mitigar en algo el nivel de endeudamiento es en las cuentas por pagar a socios a corto plazo con \$ 6.430.000 como saldo. Por su parte los pasivos diferidos que son obligaciones de fácil pago por ser dinero anticipado por compras de mercancías, no se encontró saldo, y en valorizaciones tampoco se encontraron valores.

La situación de la empresa en este momento a nivel de endeudamiento, era sumamente crítica, y requería de política de recuperación de capital, lo cual se logró en gran medida para el año 2007 y 2008, reduciendo a más de la mitad el porcentaje de 2006, pero siguió siendo mayor en 2008 al porcentaje encontrado para el subsector, el cual fue del 67%, en 2007 si mostró un porcentaje menor a este promedio. Para analizar lo ocurrido al final del periodo se encuentra que las cuentas por cobras a socios y accionistas al corto plazo son muy pequeñas y de ser invertidas por ellos no generarían mayores impactos en el indicador, las de largo plazo se mantuvieron sin saldos, los pasivos diferidos están en cero al igual que las valorizaciones. El indicador sigue siendo alto y alarmante, se deben comprometer los administrativos en mejorar ya sea por consecución de recursos provenientes de aportes de capital o por aumento de la utilidad invertida en la misma compañía.

6.3.3.4 Endeudamiento en el corto plazo Aceros Formados S.A.

Cuadro 45. Endeudamiento en el corto plazo Aceros Formados S.A.

AÑO	ENDEUDAMIENTO CP	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	69%	90%
2007	100%	
2008	100%	

Esta razón mostró que para el año 2006 tenía un porcentaje del 69% y para el 2007 y 2008 logró el 100%, altamente perjudicial para la liquidez de la compañía, poniéndola en aprietos a la hora de pagar sus obligaciones, pues esto indica que para el primer año el 69% de los pasivos con terceros tenían vencimientos en menos de un año, y que para el final del periodo analizado este porcentaje subió al límite máximo. El promedio encontrado para el subsector es alto con un 90.1%, y esta compañía está por encima de este porcentaje. Las estrategias utilizadas por la parte administrativa dejan evidenciar una preferencia por la adquisición de recursos pagaderos en corto plazo arriesgando la liquidez de la compañía, el hecho de manejar porcentajes tan elevados en el nivel de endeudamiento en el corto plazo, limita la utilización de los recursos provenientes del activo corriente, pues esto tendrán que ser destinados para el pago de los pasivos de exigibilidad rápida, esta presión de trabajo no es conveniente y es por esto que se recomienda redireccionar la formas de financiamiento y tratar de buscar en los aportes de capital o en créditos del largo plazo, el equilibrio ideal que le den como beneficio a la empresa un mejor esto de liquidez.

6.3.3.5 Cobertura de intereses Aceros Formados S.A.

Cuadro 46. Cobertura de intereses Aceros Formados S.A.

AÑO	COBERTURA DE INTERESES	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,64	1,19
2007	Sin Ob Finan	
2008	Sin Ob Finan	

El comportamiento de esta empresa durante este periodo fue moderadamente aceptable, en el primer año se encontró un valor de 1.63, y para el segundo y último año la compañía no mostró existencia de saldos en sus obligaciones financieras. Con relación a lo ocurrido en el primer año se puede decir que la utilidad operacional fue lajeramente superior a los gastos demandados por concepto de costo de capital, la utilidad fue muy pequeña, y lo ideal es que entre mayor sea los ingresos operacionales frete a las obligacionales financieras, será mejor la situación en la que se encuentre la empresa. Para los años 2007 y 2008 es curioso no encontrar saldos en sus obligaciones financieras, esto permite deducir que la empresa como estrategia se abstuvo de adquirir créditos que le generaran intereses, y así poder tener una disminución es sus gastos, es probable que los recursos necesarios hayan sido adquiridos por medio de capital social, un buen manejo de sus proveedores los cuales aumentaron significativamente durante los tres años, todo esto hace que se puedan tener más dinero disponible y

tratar de evitar incurrir en créditos con entidades bancarias o con otros que demanden un gasto de intereses.

6.3.3.6 Leverage total Aceros Formados S.A.

Cuadro 47. Leverage total Aceros Formados S.A.

AÑO	LAVERAGE TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,58	1,99
2007	1,72	
2008	3,2	

El porcentaje de Leverage total de esta empresa mostró en 2006 que era de 1.58, en 2007 paso a 1.72, mientras que en 2008 fue de 3.20, es importante tener en cuenta que desde el punto de vista de la empresa entre mayor se la participación de sus acreedores en menos riesgo estará su propio patrimonio, pero para que esto logre ser rentable es necesario que las utilidades generadas por el capital que se adeuda sean mayor a su costo financiero, de tal manear que el riesgo lo asuman en mayor media el acreedor, pero que las ganancias sean tan representativas que después de pagar el costos de capital, quede una utilidad adicional para la compañía, el comportamiento de esta razón durante el periodo mostró un crecimiento considerable que superó el valor razonable de apalancamiento, es por tanto que se deben empezar a gestionar recursos de inversión de capital propio. El porcentaje promedio encontrado del subsector según las empresas analizadas fue de 1.99, muy inferior al que mostró esta compañía en su último año.

6.3.3.7 Rotación Cuentas por Cobrar Aceros Formados S.A.

Cuadro 48. Rotación Cuentas por Cobrar Aceros Formados S.A.

AÑO	ROTACION DE CxC	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	7,75	10,87
2007	5,56	
2008	5,75	

Al principio de los tres años analizados su rotación de cartera fue de 7.25 veces, en el año siguiente esta fue de 5.56 veces, y para el último año mostró un pequeño crecimiento mostrando 5.75 veces, todo estrategia que diseñe en beneficio de la pronta recuperación de la cartera de una compañía trae como consecuencia mayor dinero disponible en un corto periodo de tiempo.

Lo que muestra este indicador es que para el 2006 la empresa convertía 7.25 veces en efectivo el valor de clientes, y que para el año 2008 tan solo lo hizo 5.75 veces. Este indicador no es tan bueno son muy pocas veces las que se convierten las cuentas por cobrar a clientes en efectivo, pero para evaluar su verdadera efectividad es necesario identificar cuáles son las metas trazadas por la compañía para este aspecto y como ha sido su comportamiento en el tiempo. Durante los tres años esta empresa mantuvo un porcentaje inferior a los 10.87 veces que muestra el promedio del subsector, según las empresa analizadas.

6.3.3.8 Rotación de inventario Aceros Formados S.A.

Cuadro 49. Rotación de inventario Aceros Formados S.A.

AÑO	ROTACION DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	6,25	3,74
2007	13	
2008	5,52	

El comportamiento de este indicador no mostró tendencia alguna durante el periodo estudiado, pero siempre mantuvo valores por encima de los encontrados en el promedio del subsector. La compañía mostró el mayor valor en 2007, año en el cual la rotación de inventario fue equivalente a 13, supremamente alto, y para el 2008 bajo dramáticamente a 5.52, este comportamiento tan irregular se debió a que los niveles de inventario mostraron un crecimiento considerable año a año, siendo el más alto el que se encontró de 2007 a 2008, mientras que el costo de ventas mostró en 2006 un valor muy alto y para el siguiente año cayó considerablemente esto comparado con el crecimiento del inventario en 2007 hizo que el indicador fuera tan alto, y para el último año el costo de ventas fue más razonable y se logró tener una rotación de inventario más aceptable. Se debe trabajar de tal manera que la compañía muestre estabilidad en el indicador, es decir que se guarde relación en materia de inventarios y costo de ventas, para así lograr un equilibrio beneficioso para la compañía.

6.3.3.9 Días de inventario Aceros Formados S.A.

Cuadro 50. Días de inventario Aceros Formados S.A.

AÑO	DIAS DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	57,63	76,98
2007	27,7	
2008	—	

Esta compañía mostró los menores días de inventarios de todas las empresas estudiadas, dejando ver que mostró una alta rotación de los mismos, y esto es supremamente beneficiosos para cualquier organización, el hecho de presentar una alta rotación y pocos días de inventario hace que la compañía tenga un excelente manejo de los recursos, es decir lo que se produce se vende rápidamente, haciendo que la inversión en inventarios y el costos de almacenamiento no sea tan altos. la empresa no mostró un atendencia en el indicador la cifra más pequeña fue encontrada en 2007, es importante que se pueda lograr una estabilidad de tal manera que la empresa pueda predecir fácilmente dicho comportamiento y se mantenga y valores estables muy cercanos a los hallados en los años 2006 y 2008. Según el promedio encontrado en días de inventario para este subsector es de 76.98 días, bastante alto y deja ver la gran cantidad de inversión que se debe mantener en inventarios para el funcionamiento de una organización metalmecánica.

6.3.3.10 Periodo promedio de cobro aceros Formados S.A.

Cuadro 51. Periodo promedio de cobro aceros Formados S.A.

AÑO	PPC (PERIODO PROMEDIO DE COBRO)	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	46,43	37,8
2007	64,71	
2008	62,61	

Esta compañía en su primer año presentó en este indicador 47 días, lo cual la ponía por debajo de promedio halló en este estudio para el subsector, pero la situación encontrada para los dos años siguientes fue poco beneficiosa, debido a que los días del periodo promedio de cobro subieron a 65 y 63 respectivamente,

dejando la empresa en una evidente dificultad en la recuperación de su cartera, el hecho de tener que esperar más de 60 días para recibir el dinero fruto de sus ventas ocasiona limitaciones en la capacidad de inversión y obliga a conseguir recursos a través de préstamos para su funcionamiento.

Es de suma importancia empezar a diseñar políticas de pronto pago que hagan que el indicador empiece a bajar durante los próximos años, y traiga como consecuencia un aporte significativo en el estado de liquidez de la compañía y se tenga a su vez una muy buen relación con sus clientes.

6.3.3.11 Rotación de activos fijos Aceros Formados S.A.

Cuadro 52. Rotación de activos fijos Aceros Formados S.A.

AÑO	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	9,74	9,79
2007	15,98	
2008	20,59	

De todas las empresas analizadas en este estudio, la que presentó mayor rentabilidad por cada peso invertido en activos fijos fue Aceros Formados S.A, dejando ver además un crecimiento vertiginoso año a año, pasando en 2006 con un valor en la rotación de activos fijos de 9.74 veces a 2007 con 15.98 veces, y finalmente en 2008 logró ser 20.59 veces.

Esta tendencia de crecimiento hace que la compañía este ganando en rentabilidad considerablemente a raíz de su inversión en activos fijos, se ubicó en los dos últimos años por encima del promedio del subsector, y en el primer año muy cerca.

Este fenómeno muestra una importante inversión en activos fijos y un excelente momento en sus ingresos operacionales, los cuales crecieron de manera constante durante los tres años. Es muy destacable la labor realizada por esta compañía en este aspecto, se espera que mantenga estos valores que le permiten obtener significativas ganancias por su operación.

6.3.3.12 Rotación del activo total Aceros Formados S.A.

Cuadro 53. Rotación del activo total Aceros Formados S.A.

AÑO	ROTACION DE ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2,55	1,74
2007	2,61	
2008	2,14	

El indicador para esta compañía tuvo un comportamiento muy positivo durante todo el periodo estudiado, manteniendo siempre valores muy superiores al promedio que se halla para el subsector, dejando la compañía en ventaja frente a sus competidoras. De todas las empresas estudiadas esta fue la que mayor ganancia obtuvo a raíz de su inversión en los activos totales. Si bien no se logra identificar un atendida de decrecimiento, si se puede decir que sufrió una disminución desde al año 1 al año 3.

Es muy importante que una compañía muestre estos niveles de ganancias, porque indican que se está pasando por un excelente momento en materia de utilidades, decir que por cada peso invertido en activos totales se obtiene una ganancia por encima de dos pesos, es una relación supremamente beneficiosa para cualquier compañía, se espera que se mantenga este indicados con esos niveles.

6.3.3.13 Margen de utilidad bruta Aceros Formados S.A.

Cuadro 54. Margen de utilidad bruta Aceros Formados S.A.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	28%	17%
2007	9%	
2008	11%	

Los valores encontrados para este indicador evidencian una drástica disminución del margen utilidad bruta, pasando de un muy buen porcentaje presentado en 2006 el cual fue del 28%, para caer al 9% en 2007, y tener una muy leve recuperación en 2008 quedando en el 11%. Esta situación se debió principalmente

al aumento progresivo y significativo presentado en los costos de ventas. En los últimos dos años el margen estuvo por debajo del promedio del subsector, lo que hace recomendar la implementación urgente de soluciones que le disminuyan los costos de ventas para así poder ganar en utilidad bruta y mejorar el indicador, de tal manera que se esté en desventaja con las empresas competidoras.

6.3.3.14 Margen de utilidad operacional Aceros Formados S.A.

Cuadro 55. Margen de utilidad operacional Aceros Formados S.A.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	12%	6%
2007	2%	
2008	4%	

El margen de utilidad operacional para esta empresa cayó considerablemente en los últimos dos años, en los cuales se encontró el 2% para 2007 y el 4% para el 2008, por debajo del promedio hallado para el sector, que fue del 6%. Al inicio del periodo la compañía tenía un 12% de utilidad operacional con respecto al total de las ventas netas, pero al siguiente año disminuyó drásticamente la utilidad operacional, manteniendo constante los gastos de operación, y en el último año se pudo recuperar un poco a raíz del incremento en la utilidad operacional que fue la más grande de los tres años estudiados, pero el margen no subió a causa del también incremento en los gastos operacionales. Es por esto que debe trabajar en la disminución de los gastos para así aprovechar de mejor manera en buen momento que ofrece el incremento de los ingresos operacionales.

6.3.3.15 Margen de utilidad neta Aceros Formados S.A.

Cuadro 56. Margen de utilidad neta Aceros Formados S.A.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD NETA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	6%	3%
2007	1%	
2008	3%	

En esta compañía no se puede evidenciar una tendencia marcada del indicador, pero si sufre una disminución considerable en el segundo año, pero presenta una leve reacción para el último año.

En el año 1 se encontró el menor costo de ventas de todo el periodo en estudio, ocasionando una muy buena utilidad operacional, pero también fue donde se presentaron los mayores gastos no operacionales si ser estos tan elevados, así fue como se dio el mejor año en relación con el margen de utilidad neta para esta compañía, pero ya para el año siguiente, si bien los ingresos operacionales aumentaron, también lo hicieron los costos de ventas, afectado de manera considerable la utilidad bruta que finalmente hizo que el margen tuviera tan solo un 1%, y en el último año fue donde se dio la mayor rentabilidad pero el margen se vio afectado principalmente por los gastos operacionales que fueron las mayores de todo el periodo y además presentó también un elevado coto de ventas, finalmente presentó un 3% de utilidad neta con respecto al total de las ventas netas.

6.3.3.16 Rentabilidad del patrimonio Aceros Formados S.A.

Cuadro 57. Rentabilidad del patrimonio Aceros Formados S.A.

AÑO	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	15%	13%
2007	8%	
2008	23%	

Esta Compañía mostró dos muy buenos años, el 2006 y el 2008, con un rendimiento del patrimonio del 15% y 23% respectivamente, pero en el año 2007 esta rentabilidad fue del 8% ubicándose por debajo del promedio encontrado para el sector que fue del 13%, los años 1 y 3, tuvieron en común que presentaron unas excelentes utilidades netas, pero su mejor año en materia de rendimiento del patrimonio fue el 2008, en donde la inversión en patrimonio fue reducida y la rentabilidad neta fue la mejor de todos los tres años.

En el año 2007 este indicador se ve afectado principalmente por la baja utilidad neta que dejo la empresa, y si bien se disminuyó la participación de los socios como patrimonio con relación al año anterior, esto no fue suficiente para mostrar un buen resultado, no es conveniente que la empresa este generando menor rentabilidad de patrimonio que las empresas competidoras. Se debe conservar las estrategias utilizados al final del periodo para tratar de generarles a los accionistas una participación de la utilidad neta.

6.3.3.17 Rentabilidad del activo total Aceros Formados S.A.

Cuadro 58. Rentabilidad del activo total Aceros Formados S.A.

AÑO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	15%	5%
2007	3%	
2008	6%	

De las empresas en estudio, esta fue la que mostró más alto porcentaje en este indicador, para el año 2006 el rendimiento del activo total fue exageradamente superior al promedio hallado para el sector, pues se ubicó en el 15%, para el año siguiente bajo a 3%, y en 2008 subió al 6%, valores que no mostraron tendencia , pero es de destacar lo ocurrido en 2006, la capacidad del activo total bruto de producir utilidad neta fue excelente , y durante el primer y último año se mantuvo por encima del promedio del sector, lo que muestra un muy buen manejo de este indicador.

6.3.3.18 Du Pont Aceros Formados S.A.

Cuadro 59. Du Pont Aceros Formados S.A.

AÑO	DU PONT	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	15,48%	3,40%
2007	3,11%	
2008	5,51%	

Esta compañía presentó los mejores porcentajes de este indicador de todas las compañías estudiadas, en el primer año el dupont se ubicó en el 15%, un valor significativamente alto que muestra una excelente rentabilidad de la inversión, las cual se dio en mayor grado, por el margen de utilidad que dejaron las ventas, para el siguiente año el indicador bajo al 3%, un dato positivo y si bien es el más bajo del periodo no deja de ser un buen porcentaje que muestra esta empresa, a diferencia del año anterior la rentabilidad de la inversión procedió en mayor medida por parte de la rotación en veces del activo total con respecto a las ventas, al final del periodo el porcentaje vuelve a subir duplicando su valor del año anterior ubicándose en el 6%, con una fuente de rentabilidad de la inversión muy pareja

entre el margen de utilidad que dejaron las ventas y la rotación del activo total con respecto a las mismas. NO se evidencio una tendencia clara pero es altamente beneficioso para esta compañía mostrar siempre valores de Dupont positivos.

6.3.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) Aceros Formados S.A.

Cuadro 60. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) Aceros Formados S.A.

CALCULO DEL EVA ACEROS FORMADOS S.A			
AÑO	2006	2007	2008
Utilidad Neta Ajustada (UNA)	191097	63923	202477
Obligaciones Financieras CP			
Tasa	15%	16%	17%
Participación	11%	0%	0%
Ponderación	2%	0%	0%
Obligaciones Financieras LP			
Tasa	13%	14%	16%
Participación	29%	0%	0%
Ponderación	4%	0%	0%
Patrimonio			
Tasa	19%	20%	21%
Participación	60%	100%	100%
Ponderación	11%	20%	21%
CPC	17%	20%	21%
EVA	-38834,7766	-40437,2	59881,12

Nota: Las tasas de interés del corto y largo plazo fueron obtenidas de la página http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_finanzas_publi.htm#5, con base en las tasas de colocación para cada año en estudio.

La empresa en sus primeros dos años mostró valores negativos para este indicador mientras que para el último año dejo evidenciar un mejor manejo lo cual trajo como consecuencia una recuperación significativa poniéndolo en saldos positivos. La riqueza adquirida por la compañía después de a sumir los costos de capital y teniendo presente la tasa interna de retorno fue discreta, pero al resultado al final del periodo deja ver un buen impacto de las políticas implementadas con el objetivo de que el rendimiento del capital invertido por parte de los accionistas sea superior a los beneficios o ganancias que está dando el mercado en su momento. Es destacable la recuperación que mostró esta empresa y se espera que continúen mejorando en este aspecto.

6.4 B & V ESTRUCTURAS METÁLICAS LTDA

Cuadro 61. Análisis Horizontal y Vertical B & V Estructuras Metálicas Ltda.

NIT	860503015					
Razón Social	B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA					
Ciudad	BOGOTA D.C.					
Dpto	BOGOTA D.C.					
CIIU	D2811					
Sector	22					
Nombre Sector	INDUSTRIA METALMECANICA DERIVADA					
BALANCE GENERAL EMPRESA B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA						
ACTIVO	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Período 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
1105 Caja	13.370	6.570	11.739	0%	-1.631	-12%
1110 Bancos	198.371	896.869	45.576	1%	-152.795	-77%
1120 Cuentas De Ahorro	1.405	11.068	211.216	3%	209.811	14933%
11 SUBTOTAL DISPONIBLE	213.146	914.507	268.531	3%	55.385	26%
12 INVERSIONES (ANEXO 7)	35.777	38.763	40.993	1%	5.216	15%
1305 Clientes (Anexo 8)	628.169	899.409	434.555	6%	-193.614	-31%
1310 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	5.604	734	5.217	0%	-387	-7%
1325 Cuentas Por Cobrar A Socios Y Accionistas (Cp)	-	-	-	-	-	-
1330 Anticipos Y Avances (Cp)	120.002	534.769	354.241	5%	234.239	195%
1335 Depósitos (Cp)	228.196	283.870	911.806	12%	683.610	300%
1350 Retención Sobre Contratos (Cp)	-	-	-	-	-	-
1355 Anticipo De Imptos. Y Contrib.O Saldos A Favor (Cp)	124.616	220.296	175.743	2%	51.127	41%
1360 Reclamaciones (Cp)	-	-	-	-	-	-
1365 Cuentas Por Cobrar A Trabajadores (Cp)	-	-	-	-	-	-
1370 Prestamos A Particulares (Cp)	-	-	-	-	-	-
1380 Deudores Varios (Cp)	-	-	-	-	-	-
1390 Deudas De Difícil Cobro (Cp)	-	-	-	-	-	-
1399 Provisiones (Cp)	24.753	27.357	36.112	0%	11.359	46%
13 SUBTOTAL DEUDORES (CP)	1.081.834	1.911.721	1.845.450	24%	763.616	71%
1405 Materias Primas (Anexo 2,17)	-	-	-	-	-	-
1410 Productos En Proceso (Anexo 2)	-	-	-	-	-	-
1420 Contratos En Ejecución (Cp)	1.382.477	1.701.424	2.751.637	35%	1.369.160	99%
1430 Productos Terminados (Anexo 2)	-	-	-	-	-	-
1435 M/Cías No Fabricadas Por La Emp.(Anexo 2)	-	-	-	-	-	-
1455 Materiales, Repuestos Y Accesorios (Cp)	769.491	1.708.804	1.210.741	16%	441.250	57%
14 SUBTOTAL INVENTARIOS (CP)	2.151.968	3.410.228	3.962.378	51%	1.810.410	84%
1705 Gastos Pagados Por Anticipado (Cp)	-	-	-	-	-	-
1710 Cargos Diferidos (Cp)	6.689	-	-	-	-6.689	-100%
17 SUBTOTAL DIFERIDO (CP)	6.689	-	-	0%	-6.689	-100%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.489.414	6.275.219	6.117.352	79%	2.627.938	75%
INVERSIONES (ANEXO 7)	-	-	-	0%	-	0%
13 SUBTOTAL DEUDORES A LARGO PLAZO	-	-	-	0%	-	0%
15 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO(ANEXO 9)	580.773	760.400	1.306.899	17%	726.126	125%
1615 Patentes	-	-	-	-	-	-
16 SUBTOTAL INTANGIBLES	-	-	-	0%	-	0%
1710 Cargos Diferidos	-	-	57.207	1%	57.207	-
17 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	57.207	1%	57.207	0%
1895 Diversos	-	-	158	0%	158	-
18 SUBTOTAL OTROS ACTIVOS	-	-	158	0%	158	0%
1910 De Propiedades Planta Y Equipo (Anexo 9)	280.314	280.314	296.687	4%	16.373	6%
19 SUBTOTAL VALORIZACIONES	280.314	280.314	296.687	4%	16.373	6%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	861.087	1.040.714	1.660.951	21%	799.864	93%
TOTAL ACTIVO	4.350.501	7.315.933	7.778.303	100%	3.427.802	79%

Pasa Cuadro 60

PASIVO Y PATRIMONIO B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Período 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
21 Obligaciones Financieras (Anexo10) (Cp)	354.824	235.469	85.940	1%	-268.884	-76%
22 Proveedores (Anexo 10) (Cp)	127.720	1.731.619	1.795.694	23%	1.667.974	1306%
2305 Cuentas Corrientes Comerciales (Cp)	350	-	-		-350	-100%
2335 Costos Y Gastos Por Pagar (Cp)	3.169	564.154	476.934	6%	473.765	
2345 Acreedores Oficiales (Cp)	-	-	-		-	
2355 Deudas Con Accionistas O Socios (Cp)	24.020	-	-		-24.020	-100%
2360 Dividendos O Participaciones Por Pagar (Cp)	-	-	-		-	
2365 Retención En La Fuente (Cp)	3.307	11.332	2.101	0%	-1.206	-36%
2367 Impuesto A Las Ventas Retenido (Cp)	-	4.662	827	0%	827	
2368 Impuesto De Industria Y Comercio Retenido (Cp)	350	1.008	1.430	0%	1.080	309%
2370 Retenciones Y Aportes De Nómina (Cp)	7.447	2.114	2.196	0%	-5.251	-71%
2380 Acreedores (Cp)	5.599	22.740	20.713	0%	15.114	270%
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR (CP)	44.242	606.010	504.201	6%	459.959	1040%
24 Impuestos Gravámenes Y Tasas (Cp)	35.674	12.358	87.017	1%	51.343	144%
25 Obligaciones Laborales (Cp)	60.335	17.183	11.739	0%	-48.596	-81%
2605 Para Costos Y Gastos (Cp)	-	-	-		-	
2615 Para Obligaciones Fiscales (Cp)	-	-	-		-	
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
27 Diferidos (Cp)	-	-	-	0%	-	0%
2805 Anticipos Y Avances Recibidos (Cp)	140.668	1.195.104	1.248.000	16%	1.107.332	787%
2815 Ingresos Recibidos Para Terceros (Cp)	-	-	-		-	
2825 Retenciones A Terceros Sobre Contratosv	-	-	-		-	
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS (CP)	140.668	1.195.104	1.248.000	16%	1.107.332	787%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA. (CP)	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	763.463	3.797.743	3.732.591	48%	2.969.128	389%
21 Obligaciones Financieras (Anexo10)	34.071	-	-		-34.071	-100%
23 SUBTOTAL CUENTAS POR PAGAR	-	-	-	0%	-	0%
26 SUBTOTAL PASIVOS ESTIMAD. Y PROVIS.	-	-	-	0%	-	0%
27 SUBTOTAL DIFERIDOS	-	-	-	0%	-	0%
2805 Avances Y Anticipos Recibidos	-	1.540.795	1.882.026	24%	1.882.026	
28 SUBTOTAL OTROS PASIVOS	-	1.540.795	1.882.026	24%	1.882.026	0%
29 SUBTOTAL BONOS Y PAPELES COMERCIA.	-	-	-	0%	-	0%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	34.071	1.540.795	1.882.026	24%	1.847.955	5424%
TOTAL PASIVO	797.534	5.338.538	5.614.617	72%	4.817.083	604%
3105 Capital Suscrito Y Pagado (Anexo 12)	-	-	-		-	
3115 Aportes Sociales	147.500	10.000	10.000	0%	-137.500	-93%
31 SUBTOTAL CAPITAL SOCIAL	147.500	10.000	10.000	0%	-137.500	-93%
32 SUBTOTAL SUPERÁVIT DE CAPITAL	-	-	-	0%	-	0%
33 Reservas (Anexo 11)	8.283	18.762	18.762	0%	10.479	127%
34 Revalorización Del Patrimonio	42.617	356.810	356.810	5%	314.193	737%
36 Resultados Del Ejercicio	31.388	408.641	169.918	2%	138.530	441%
3705 Utilidades Acumuladas	-	902.868	1.311.509	17%	1.311.509	
37 Resultados De Ejercicios Anteriores	-	902.868	1.311.509	17%	1.311.509	
38 Superávit Por Valorizaciones	53.296	280.314	296.687	4%	243.391	457%
TOTAL PATRIMONIO	283.084	1.977.395	2.163.686	28%	1.880.602	664%
			186.291			
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.080.618	7.315.933	7.778.303	100%	6.697.685	620%
					-	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA						
	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008		Período 2006-2008	
	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(\$ Miles)	(%)	(\$ Miles)	(%)
82 Deudoras Fiscales	-	-	-		-	
83 Deudoras De Control	-	-	-		-	
9 Cuentas De Orden Acreedoras Por Contra	-	-	-		-	
93 Acreedoras De Control	-	-	-		-	
8 Ctas De Orden Deudoras Por Contra	-	-	-		-	
41 Ingresos Operacionales (Anexo 1)	1.593.390	14.330.468	11.549.764	100%	9.956.374	625%
61 Menos: Costo De Ventas Y De Prestación De Servicios (Anexo 2)	1.240.076	12.777.726	9.983.028	86%	8.742.952	705%
Utilidad Bruta	353.314	1.552.742	1.566.736	14%	1.213.422	343%
51 Menos: Gastos Operacionales De Administración (Anexo 3)	267.022	540.429	858.353	7%	591.331	221%
52 Menos: Gastos Operacionales De Ventas (Anexo 3)	-	476.418	543.559	5%	543.559	
Utilidad Operacional	86.292	535.895	164.824	1%	78.532	91%
42 Mas: Ingresos No Operacionales (Anexo 5)	17.763	75.208	236.343	2%	218.580	1231%
53 Menos: Gastos No Operacionales (Anexo 5)	71.363	195.462	227.249	2%	155.886	218%
Utilidad Antes De Impuestos Y Ajustes Por Inflacion	32.692	415.641	173.918	2%	141.226	432%
47 Ajustes Por Inflación (Anexo 13)	13.285	-	-	0%	-13.285	-100%
54 Menos: Impuesto De Renta Y Complementarios	14.589	7.000	4.000	0%	-10.589	-73%
59 Ganancias Y Perdidas	31.388	408.641	169.918	1%	138.530	441%

6.4.1 Análisis vertical: B & V Estructuras Metálicas Ltda 2008. La empresa presenta una distribución en los activos totales de forma tal que no que a simple vista sugeriría que la empresa presenta un alto nivel de liquidez en el corto plazo debido a que presenta los siguientes porcentajes

Total Activo Corriente	79%
Total Activo no Corriente	21%
Total Activo	100%

Los valores que más sobresalen en las cuentas de los activos totales presentan una distribución, que en un principio, no es conveniente pues en las cuenta bancos hay alrededor de un punto porcentual, por lo que evidencia que la empresa tiene dicho valor sin estar produciendo utilidades de las operación, y esto se enmarca pues la empresa no tiene ningún porcentaje en la cuenta promesa de compraventa. Para hacer repeso sobre la anterior afirmación en el ítem de cuenta de ahorros hay un 3% sin producir rentabilidad.

La cuenta clientes representa un 6% del total de los activos, valor que hasta el momento del análisis no dice nada pues éste puede representar un baja cobertura en el mercado, o una excelente política de recaudo de cartera.

Los depósitos son el 12% y en este caso dicho es influenciado exclusivamente por las políticas de la empresa, pero al parecer es dinero que esta estático en las cuentas de la empresa.

Dentro de los Activos Corriente el 51% corresponde los inventarios, pero se observa que las materias primas no tienen ningún porcentaje a su favor, y el mayor porcentaje de los inventarios corresponde a los contratos en ejecución y el 16% corresponde a repuestos, que es una cuenta en donde es poco usual tener un valor elevado de fondos.

Dentro de los activos no corrientes se puede observar que la cuenta propiedades, planta y equipo son tan sólo el 17% de los activos, valor que es considerado bajo debido a la naturaleza del sector, pues como es bien sabido el gasto de este tipo de empresa en equipos debe ser elocuente con el tipo de productos que se ofrecen.

La concentración del Total Pasivo y Patrimonio es la siguiente:

Pasivo Corriente	48%
Pasivo No Corriente	24%
Patrimonio	28%
Total Pasivo Y Patrimonio	100%

Se puede observar que los acreedores son dueños del 72% de la empresa, teniendo claro que la naturaleza de la deuda está compuesta por obligaciones a Corto y Largo Plazo mientras que los socios y accionistas tienen un 24%, se puede decir que la empresa en términos de la composición de la deuda tiene buenas políticas de financiación, ya que un buen porcentaje de los pasivos son de largo plazo y no afectaría directamente la liquidez del corto plazo, y teniendo en cuenta que el Activo No Corriente es el 21% del Activo Total se puede decir que la política además de ser buena para la empresa es sana para la financiación de las deudas y la liquidez de la empresa.

6.4.2 Análisis horizontal B & V Estructuras Metálicas Ltda 2006 a 2008.

ACTIVO

Dentro del periodo analizado, el total del activo corriente tuvo un incremento de 75 puntos porcentuales, cifra que parece desproporcionada en un lapso de tiempo relativamente corto, pues en tan sólo dos periodos contables, el valor de dicha cuenta se incrementó en aproximadamente 2630 millones de pesos, por lo que es muy probable que las políticas de la empresa se hayan tornado en pro de la liquidez.

Con respecto al año 2006 el subtotal disponible ha incrementado un 26%, dicho incremento no refleja un acumulado preocupante, pues los rubros de la empresa dentro de las cuentas cajas, y bancos han mostrando una tendencia a la baja en 12% y 77% respectivamente, pero las cuentas de ahorro han mostrado un incremento acelerado, pues su valor actual es de 268 millones, cifra superior a la del 2006 en 14.933% por lo que se podría decir que la única razón válida es que la empresa necesita fondos para reinvertir en el proceso productivo, y mejorar su capacidad instalada de producción.

El subtotal deudores presenta un incremento del 77% valor podría especular un aumento significativo en las ventas, o una deficiencia en el sistema de cobranzas que la empresa implementa, pero al mirar más detenidamente se observa que además del dinero que la empresa tiene en la cuenta ahorros, hay otros rubros importantes que no le generan a la empresa ninguna rentabilidad, pues la cuenta anticipos o avances presenta un incremento del 195%, y los depósitos presentan un incremento del 300%, por lo que en este sentido, se debería cuestionar si dichos depósitos o anticipos representan beneficios futuros, tales como adelantar la compra de Materias primas que puedan presentar alzas considerables en los precios, o compra de equipos para la producción por anticipado, o cualquier otro ítem que puede beneficiar considerablemente las razón productiva de la empresa.

Con base a todo lo que se ha mencionado, se puede decir que ocurre un caso atípico, pues la cuenta de clientes desciende un 31% por lo que se puede suponer

que la empresa podría presentar problemas de liquidez, todo esto debido a que los las ventas pudieron disminuir, pero se podría decir con certeza que la empresa ha recaudado de forma eficiente los rubros de los clientes y es por tal motivo que al cierre del año contable la empresa cuenta con tanto dinero en el subtotal disponible, por lo anterior se podría decir que la empresa tiene tanto dinero en los anticipos. Dicho fenómeno también se evidencia en la cuenta provisiones, pues dicha cuenta aumentó un 46%.

Pasando al subtotal de inventarios se observa que la empresa a amentado la cuenta contratos en ejecución en un 99%, lo que hace cada vez más evidente que la empresa ha incrementado sus ventas, y que su recaudo de dineros es muy eficiente, además en este punto no es desacertado decir que la empresa pudo haber cambiado su política de producción y que se ahora trabaja bajo pedido, por lo que se explica los rubros tan altos en los anticipos, y el inventario de Materias primas en cero. En los gastos diferidos la reducción fue del 100%.

Los activos no corrientes presentan un incremento típico pues las inversiones en propiedad planta y equipo fueron de 1.306 Millones de pesos, que a su vez representa un aumento del 125% con respecto al año 2006. Acorde a la inversión de la anteriormente mencionada, se presenta un incremento en la valorización de propiedad, planta y equipo, por lo que se puede hablar que la empresa ha mejorado su capacidad instalada.

PASIVO

La empresa en el 2008 aumentó su pasivo corriente en un 389%, razón por la que se evidencia que las ventas no rebajaron y que su sistema de recaudación de la cuentas por cobrar ha sido muy bueno para las proyecciones de la empresa.

Dentro del pasivo corriente se redujeron las obligaciones financieras en un 76% además las Cuentas por pagar con los proveedores han aumentado un 1306%, por lo que en cierto modo demuestra que la empresa esta financieramente sólida, y que la distribución es adecuada, pues la relación con el proveedor debería ser mayor en cuanto a l financiamiento de la mercancía con el correr del tiempo, y así optimizar en otras inversiones los recursos de dicha operación. Que es lo que en efecto ha ocurrido en ésta empresa.

Cifra que pudiese ser alarmante es la de los costos y gastos por paga, pues muestra que la empresa pese al buen manejo de la cartera y al la buena cantidad de activos corrientes, pudiese estar cometiendo despilfarros de recursos, pues el incremento de los gastos han sido de 14.950% en tan sólo dos años. Además el posible efecto de estos hechos es el aumento en la cuenta de los acreedores en un 270%.

Los avances y anticipos recibidos aumentaron un 787%, pero dicho valor equivale a 1.248 millones de pesos, valor que pudiese confirmar que la política de la

empresa es trabajar por pedido. Lo anterior se evidencia también porque los avances y anticipos recibidos a largo plazo aumentaron un 100% con respecto al 2006, con un valor de 1.882 millones de Pesos. Por lo que los pasivos no corrientes aumentaron un 5424%. En general la cuenta de los parvos aumentó un 604%, que acorde a su composición es adecuado con el manejo de los proveedores pero con grandes falencias en cuanto a los descontrolados gastos.

PATRIMONIO

El patrimonio muestra un comportamiento interesante pues presenta un aumento en las reservas del 127% y en la revalorización del patrimonio en un 737%, por lo que la empresa ha tenido excelentes resultado, pues también al mirar la cuenta resultados del ejercicio se tiene un aumento del 441% y un superávit por valorizaciones del 457%.

ESTADO DE RESULTADOS

Los ingresos operacionales han incrementado en un 625%, pero los costos de ventas también han aumentado en un 705%, por lo que la relación entre ambos factores podría ser un inconveniente para la utilidad, que en proporción debería esperar. Sin embargo la utilidad bruta tuvo un incremento del 343%, valor que no dice nada acerca de la eficiencia que tuvo la empresa en el proceso productivo. Como era lógico con el crecimiento de la empresa, incrementaron los gastos administrativos, en 221%. Cabe anotar que los ingresos no operacionales ha incrementado en un 1231% valor exagerado, lo que pudiese ser una buena inversión de los recursos líquidos de la empresa, lo preocupante es que los gastos no operacionales han aumentado en un 218%, gastos que de ser controlado pudiesen superar el margen de las utilidades obtenida, para finalizar la utilidad neta o ganancias fueron en el 2008 169 millones, que equivale a un aumento de 441% con respecto al 2006.

6.4.3 Análisis de las razones financieras de B & V Estructuras Metálicas Ltda.

6.4.3.1 Razón corriente B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 62. Razón corriente B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	RAZÓN CORRIENTE	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	4,57	1,01
2007	1,65	
2008	1,64	

Para el 2006 la prueba ácida fue de 2, por lo que se evidencia que en éste periodo la empresa tenía gran cantidad de inventarios, pero sin embargo era capaz de cubrir todas sus obligaciones en el corto plazo.

En 2007 la prueba ácida fue de 0.75, es una cifra muy buena para la empresa, que en casi su totalidad se pudo cubrir con las deudas sin hacer ventas de sus inventarios, y dicha cifra toma más aspectos positivos cuando se puede determinar que la calidad de los inventarios pertenecen a contratos en ejecución (Ventas ya realizadas).

Para el 2008 el valor ácido fue de 0.58, que significaría que por cada peso que deba sólo pudo pagar 0.58 pesos, se pudiera decir que sin embargo la relación existente es muy buena pues la mayor parte de la cuenta inventarios es acaparada por la cuenta contratos en ejecución por lo que dicho dinero es de fácil recaudo, además se debe tener en que, como se dijo anteriormente, el patrimonio ha tenido un incremento del 664%, además todos las otras cuentas del activo corriente han presentado un alza significativa con respecto al año 2006. En conclusión dicha prueba demuestra que la empresa tiene buena capacidad de cubrir las obligaciones financieras del corto plazo.

6.4.3.2 Prueba ácida B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 63. Prueba ácida B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	PRUEBA ACIDA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	1,75	0,75
2007	0,75	
2008	0,58	

Para el 2006 la prueba ácida fue de 2, por lo que se evidencia que en éste periodo la empresa tenía gran cantidad de inventarios, pero sin embargo era capaz de cubrir todas sus obligaciones en el corto plazo.

En 2007 la prueba ácida fue de 0.75, es una cifra muy buena para la empresa, que en casi su totalidad se pudo cubrir con las deudas sin hacer ventas de sus inventarios, y dicha cifra toma más aspectos positivos cuando se puede determinar que la calidad de los inventarios pertenecen a contratos en ejecución (Ventas ya realizadas).

Para el 2008 el valor ácido fue de 0.58, que significaría que por cada peso que deba sólo pudo pagar 0.58 pesos, se pudiera decir que sin embargo la relación existente es muy buena pues la mayor parte de la cuenta inventarios es acaparada por la cuenta contratos en ejecución por lo que dicho dinero es de fácil recaudo, además se debe tener en que, como se dijo anteriormente, el patrimonio ha tenido un incremento del 664%, además todas las otras cuentas del activo corriente han presentado un alza significativa con respecto al año 2006. En conclusión dicha prueba demuestra que la empresa tiene buena capacidad de cubrir las obligaciones financieras del corto plazo.

6.4.3.3 Nivel de endeudamiento B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 64. Nivel de endeudamiento B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	18%	67%
2007	73%	
2008	72%	

En el 2006 el nivel de endeudamiento fue de 18%, relación que sin ser perjudicial, ni poner en peligro la operación, es poco benéfica para la empresa, pues el nivel de endeudamiento bien manejado por parte de una empresa, puede generar otras utilidades provenientes de operaciones diferentes a la operación como tal. Cabe anotar que la empresa presenta valores importantes en las cuentas referentes a las valorizaciones que bien pueden afectar de forma perjudicial la interpretación de dicho indicador. También se observa que la cuenta que presenta una deuda con los socios (de 24 millones) que bien pudiese ser capitalizar dentro de la empresa y así mejorar dicho indicador, pero sin embargo la empresa debió manejar un nivel más alto y controlado de endeudamiento.

El nivel de endeudamiento para el 2007 fue de 73%, ya que en el pasivo se tienen \$1.882 millones en los anticipos recibidos (ventas ya realizadas), los cuales no generan pagos en pesos como tal, sino en mercancía que debe ser entregada en el largo plazo. También se puede decir que en el corto plazo hay cerca de \$1.340 millones repartidos entre anticipos en pasivos estimados, por lo que en conclusión, en dicha empresa el nivel de endeudamiento es adecuado debido a la calidad de activo y las condiciones del pasivo.

En el 2008 el nivel de endeudamiento llegó a ser del 71%, tasa que en un principio puede parecer preocupante, pero no hay que olvidar que los pasivos corrientes pueden ser cubiertos por la empresa, y además al detallar con profundidad dicha

situación se observa que en la cuenta anticipos y avances hay un monto de 1.248 millones de pesos, que si bien debe ser pagados, dicho pago no se realiza con flujo de dinero como tal, además se encuentra bajo el supuesto que la empresa está operando bajo total control de la producción. Por otro lado en la cuenta avances y anticipos recibidos del subtotal pasivo no corriente, también se observa la existencia de 1.882 millones de pesos, por lo que en conclusión se puede decir que alrededor de 3.130 millones de pesos son pasivos diferidos, en donde el 60% equivalen al largo plazo, lo que quiere decir que dicho nivel de endeudamiento puede ser aceptado. Al mirar las valorizaciones se observa que no son valores que presenten una cantidad considerable de efectivo.

Razón por la cual se puede hablar de que el nivel de endeudamiento general no es muy adecuado, pero al mirar la calidad y características de las cuentas, la percepción varía, pues los diferidos pueden ser vistos como ventas adelantadas que no requieren desgastes para el mercadeo de la empresa.

6.4.3.4 Endeudamiento CP (Concentración del endeudamiento en el corto plazo) B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 65. Endeudamiento CP (Concentración del endeudamiento en el corto plazo) B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	ENDEUDAMIENTO CP	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	96%	90%
2007	71%	
2008	66%	

En el 2006 la empresa presenta un nivel de endeudamiento de en el corto plazo del 96% lo que quiere decir que de cada 100 pesos que la empresa deba, 96 pesos tuvo vencimiento en el periodo corriente, dicho indicador es algo perjudicial para la liquidez de la empresa, pero como se pudo ver la empresa estuvo en capacidad de cubrir dichas obligaciones, pero sin embargo es un indicador importante si se desea hacer inversiones de largo plazo, y determinar los montos del préstamo para no ver afectada la liquidez ni el funcionamiento.

El endeudamiento en el corto plazo fue del 71% pero se puede decir tranquilamente que la empresa está en capacidad de cubrir con el activo corriente el pasivo corriente.

En 2008 el indicador presentó una cifra más acorde con lo que la Teoría sugiere acerca de los niveles óptimos de distribución de los pasivos, el 66% fue pasivo corriente, y al comparar con la razón corriente, se puede observar que dicho valor puede ser cubierto por la empresa, pues en la cuenta de los activos corrientes había un total de aproximadamente 6.117 millones de pesos contra los 3.732 millones que representan las obligaciones del corto plazo.

Por lo que en conclusión en el segundo periodo de evaluación el nivel de endeudamiento en el corto plazo fue adecuado, sin embargo al mirar los 1.660 millones que hay en el activo no corriente, contra los 1.882 millones de pesos en el pasivo no corriente, que colocan ante la lógica una relación que pudo ser poco conveniente para la empresa, pero sin embargo el patrimonio puede ser un respaldo importante para dicho pago, todo en pro de evitar pagar pasivos no corrientes con activos corrientes, y así no perjudicar la liquidez de la empresa.

6.4.3.5 Cobertura de intereses B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 66. Cobertura de intereses B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	COBERTURA DE INTERESES	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,24	1,19
2007	2,28	
2008	1,92	

Para el año 2006 la sola utilidad operacional no pudo cubrir los intereses, por lo que se pudo haber pensado en intereses muy altos por parte del prestatario, por lo que dicho indicador deja a la empresa con serias dudas sobre su funcionamiento en dicho año, esto pudo darse porque era el inicio del préstamo y debían pagarse valores por anticipado, pero este es solo un supuesto sin bases sólidas.

La cobertura de los intereses para el 2007 fue muy buena de 2.27 veces lo que quiere decir que, que la cantidad que se prestó se duplicó mediante la operación de la empresa.

En 2008, la cobertura mejoró con respecto 2006, pues la relación en que la utilidad operacional cubre a los gastos financieros, es de 2 veces, por lo que con base en dicha cifra la operación del préstamo para la generación de recursos, tuvo efectos positivos, simplemente se puede decir que para ese año los recursos que se consiguieron prestados generaron el doble, y el remanente entre al pagar los intereses representan una utilidad operativa atractiva para cualquier inversor.

6.4.3.6 Leverage total B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 67. Leverage total B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	LAVERAGE TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2,82	1,99
2007	2,7	
2008	2,59	

El leverage total en un principio fue bueno para la empresa (2.82), pues se encuentra en los niveles adecuados de riesgo que el acreedor debe correr, pero al mirar la posible utilidad que pudiese surgir del ejercicio se puede determinar que la empresa colocó en riesgo su patrimonio, pues la utilidad operacional no cubría los intereses que se pagaban por los préstamos.

En 2007 se presentó un leverage de 2.70 lo que quiere decir que los acreedores fueron los que en un principio corrieron el mayor riesgo, sobre la operación de la empresa.

Para el año 2008, el leverage total fue de 2.59, valor que benefició mucho a la empresa pues, los riesgos en gran mayoría fueron asumidos por los acreedores, y además la empresa pudo cubrir los intereses que debió pagar por el rubro prestado, por lo que en conclusión la empresa sin asumir grandes riesgos, pudo generar utilidades a partir de dinero prestado.

6.4.3.7 Rotación de CxC B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 68. Rotación de CxC B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	ROTACION DE CxC	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	3,64	10,87
2007	8,76	
2008	10,41	

En 2006 la empresa presentó una Rotación de CxC de 2,54 veces, por lo que según el tipo de Mercado es algo bajo, pero para 2007, el mismo indicador se subió a 15,93 veces lo que quiere decir que, que se recibieron cerca de 16 veces al año \$899 millones, cifra que es muy buena para la empresa, pues la liquidez, como se veía en otros indicadores ni se vio afectada durante dicho año.

En 2008 el indicador fue de 26,58 veces, este indicador en un principio parece bueno, pero en realidad no lo es, si se compara con el 2008, pues a pesar de que fue mucho más alto, la empresa en realidad tuvo menos ingresos por ventas, por lo que efectivamente la cantidad de efectivo recibida (\$11.549 millones) es inferior a la del 2007 (\$14.330 millones), por último se puede decir que la empresa no tuvo problemas con la cobertura de sus obligaciones.

6.4.3.8 Rotación de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 69. Rotación de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	ROTACIÓN DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,6	3,74
2007	3,49	
2008	—	

En 2006 fue de 0,58 veces, la cual es una cifra muy preocupante, pues en inventario casi el 36% del inventario total pertenecía a la cuenta repuestos, y por otro lado el porcentaje restante pertenecía a la cuenta contratos en ejecución (\$1.328 millones) por lo que se esperaba que en poco tiempo saliera de los inventarios. En 2007 la rotación total de inventarios fue de 3,75 veces, lo que equivale a 97 días, preocupa que el 50,1% de la cuenta de los inventarios correspondan a repuestos, pero por otro lado el 49,9% equivale a contratos en ejecución.

En 2008 el indicador fue de 2,52 veces, cifra buena pues el 69,4% de los inventarios eran contratos en ejecución, por lo que en realidad la rotación pudiese ser mayor para ese año. Nuevamente se dice que los inventarios de repuestos pueden ser acumulación de inventarios de los años pasados, y dichos inventarios pueden afectar dicho indicador.

6.4.3.9 Días de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 70. Días de inventario B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	DÍAS DE INVENTARIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	624,73	76,98
2007	96,08	
2008	142,49	

Esta empresa mostró días medianamente aceptables en los años 2007 y 2006, porque lo que corresponde al 2006 fue una cifra demasiado alarmante, se evidencia que la empresa ha tratado de mejorar sus políticas para reducir los valores de éste indicador, por lo que cabe decir que la gestión fue buena, pero sin embargo se deben tomar medidas de mejoramiento que lleven a la empresa a estabilizar sus niveles de inventario y los días que la empresa los tiene almacenados. La empresa se encuentra algo alejada del promedio que presentó el Subsector Metalmeccánico, pero los valores pueden llegar a ser tolerables de acuerdo a las circunstancias que el mercado en dicho entonces presentó.

6.4.3.10 PPC (periodo promedio de cobro) B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 71. PPC (periodo promedio de cobro) B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	PPC (PERIODO PROMEDIO DE COBRO)	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	141,92	37,8
2007	22,59	
2008	13,54	

En un principio, al parecer la cantidad de días para recuperar la cartera era de 141, cabe anotar que en las cuentas por cobrar había un gran rubro en la cuenta contratos en ejecución (\$1.382 millones), pero sin embargo, y sin saber la política de cobro de la empresa se puede decir que el dinero que entra por operación se demora mucho dentro del periodo contable.

En 2007 y sorpresivamente el promedio de cobro se redujo a 22 días, por lo que toma más validez la hipótesis de que la empresa comenzó a trabajar sobre pedido, y que además la empresa dentro de su política de cobro a optimizado su sistema de cobranza.

En 2008 el promedio de cobro fue de 13 días, esto puede ser que cada vez fueron más fuertes las ventas bajo pedido, y también es importante mencionar que los ingresos operacionales fueron menores que en el 2007 en cerca de \$3.000 millones, por lo que a menor cantidad menor debe ser el periodo de recaudo de recursos ante un eficiente sistema de cobranzas. Por lo que se demuestra que el sistema de cobranzas era bueno, pero en ese momento la realidad de la empresa, sin ser mala, era levemente menos beneficiosa que en el 2007.

6.4.3.11 Rotación de los activos FIJOS B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 72. Rotación de los activos FIJOS B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2,74	9,79
2007	18,85	
2008	8,84	

Los activos fijos rotaron así: 2,74, 18,5 y 8,84 para 2006, 2007 y 2008 respectivamente, lo que se quiere decir es que en todos los años, fue un indicador muy bueno, ya que la inversión en activos fijos, generó en los tres periodos mayores ventas, cabe anotar que en 2008 la inversión en activos fijos fue mayor y las ingresos operacionales menores, pero, en general fueron datos que demuestran que la empresa ha optimizado recursos y ha invertido adecuadamente en activos fijos.

6.4.3.12 Rotación de los activos totales B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 73. Rotación de los activos totales B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	ROTACION DE ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,37	1,74
2007	1,96	
2008	1,48	

Cada peso invertido en activos totales en 2006 generó 0,37 pesos, en 2007 produjo 1,96 pesos, y en 2008 originaron 1,48 pesos de ingresos operacionales. En general la empresa muestra una mejoría en dicho indicador, en 2008 se presenta un descenso debido a que los ingresos operacionales fueron menores en (\$2.780 millones) pero la inversión en activos fijos aumentó, todo esto, se cree que es a favor de la productividad y cobertura del mercado.

6.4.3.13 Margen de utilidad bruta B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 74. Margen de utilidad bruta B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	22%	17%
2007	11%	
2008	14%	

En 2006 el margen de rentabilidad Bruta fue del 22%, es un margen que es muy atractivo para invertir, sin embargo en el 2007 y en el 2008 dicho margen descendió a 11% y 14% respectivamente, en realidad no se sabe que pasó, pero si se puede decir que en 2007 y 2008 se presentaron incrementos considerables en la cuenta propiedad, planta y equipo, dicho comportamiento puede obedecer a que al modo en que la empresa pudiese estar aplicando algún método de depreciación.

6.4.3.14 Margen de Utilidad Operacional B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 75. Margen de Utilidad Operacional B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	5%	6%
2007	4%	
2008	1%	

La empresa presentó para los siguientes porcentaje de utilidad operacional 5%, 4% y 1% para los años 2006, 2007 y 2008 respectivamente, lo que se observa es que la tendencia es a la baja, en términos porcentuales, y esto es válido ya que a pesar de que en 2007 y 2008 los ingresos han crecido de forma estrepitosa, con ello también lo han hecho los gatos, por lo que se puede decir que la administración no ha sido eficiente con la operación de la empresa. En términos

de pesos cronológicamente la utilidad operacional ha sido \$82 millones, \$535 millones y \$164 millones, por lo que se puede decir que ha crecido la utilidad, pero la empresa no ha sido eficiente, ya que los gastos han crecido desproporcionadamente.

6.4.3.15 Margen de utilidad neta B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 76. Margen de utilidad neta B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD NETA	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	2%	3%
2007	3%	
2008	1%	

La utilidad neta fue del 2%, 3% y 1% en el 2006, 2007 y 2008 respectivamente, valores poco atractivos porcentualmente hablando, pero si se miran en pesos es una cantidad considerable (\$ 31 millones año 1, \$408 año 2 y \$169 año 3), pero se entraría a discutir acerca de la eficiencia de la operación de la empresa).

6.4.3.16 Rentabilidad del patrimonio B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 77. Rentabilidad del patrimonio B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	11%	13%
2007	21%	
2008	8%	

En 2006 fue del 11% en 2007 fue del 21 % y en 2008 fue del 8%, valores que pueden ser atractivos, y de los cuales cabe anotar que para el 2008 el patrimonio aumentó en \$186 millones, más los que en el anterior factor se mencionaba acerca del incremento desproporcionado de los gastos.

6.4.3.17 Rentabilidad del activo total B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 78. Rentabilidad del activo total B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	7,0%	5%
2007	5,6%	
2008	2,2%	

Cada 1000 pesos invertidos en el activo total generaron 7,21 pesos de utilidad neta para el año 2006, 55,86 pesos para el año 2007 y 21,85 Pesos para el año 2008, como se puede observar, la empresa ha presentado en los años 2 y 3 buenas cifras, más en el año 2, cabe anotar que las valorizaciones en los 3 años las valorizaciones suman en total 857 millones, sobre esto no se puede inferir mayor cosa dado a que los activos fijos están valorados al costo (en pesos de años anteriores) mientras que los demás datos están dados en los pesos actuales (según el año).

6.4.3.18 Du Pont B & V Estructuras Metálicas Ltda.

Cuadro 79. Du Pont B & V Estructuras Metálicas Ltda.

AÑO	DU PONT	PROMEDIO SUBSECTOR ESTUDIADO
2006	0,72%	3,40%
2007	5,59%	
2008	2,18%	

Para el 2006 tanto las ventas como el margen de utilidad fueron relativamente bajos, pues las ventas fueron 0.37 veces el activo total, y el margen fue de tan sólo del 2%.

Para el 2008 el margen de utilidad se incrementó casi un punto porcentual (2,9%) y las ventas también se incrementaron (fueron 1,96 veces el activo total).

En 2008 las ventas descendieron con respecto al 2007 pues el valor fue 1,48 veces el activo total, y el margen también tuvo un decrecimiento pues descendió al 1.5%, por lo que se puede decir que la estrategia de reducir la utilidad para atraer mayores ventas no tuvo acogida en el mercado.

La empresa debe reorientar su rumbo en donde el margen de utilidad sea atractivo, y el nivel de las ventas sea considerable.

6.4.4 Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) B & V Estructuras Metálicas Ltda. En 2006 el EVA de la empresa fue algo preocupante, pues la

empresa destruyó valor, ya que generó 23 millones por debajo de lo que los dueño de la empresa esperaban, por lo que la empresa debió haber cambiado el rumbo para generar valor. En 2007 se tuvo un EVA positivo, por lo que se cumplió con lo objetivos propuestos por los inversionistas, y superando en 169 millones de pesos las expectativas de los inversionistas. En 2008 el EVA fue nuevamente negativo, a pesar de que tuvo una utilidad neta de 169 millones, la empresa destruyó valor por cerca de 71 millones, por lo que la empresa debe reorientar su rumbo como al parecer lo hicieron en 2007.

Cuadro 80. Análisis del Valor Económico Agregado (EVA) B & V Estructuras Metálicas Ltda.

CALCULO DEL EVA B & V ESTRUCTURAS METALICAS LTDA				
AÑO	2006		2007	2008
Activo Neto Financiado (ANF)	671979		2212864	2249626
Utilidad Neta Ajustada (UNA)	89466		604103	397167
Obligaciones Financieras CP				
Tasa	15%		16%	17%
Participación	53%		11%	4%
Ponderación	8%		2%	1%
Obligaciones Financieras LP				
Tasa	13%		14%	16%
Participación	5%		0%	0%
Ponderación	1%		0%	0%
Patrimonio				
Tasa	19%		20%	21%
Participación	42%		89%	96%
Ponderación	8%		18%	20%
CPC	17%		20%	21%
EVA	-23056,3395		169894,963	-71920,5217

Nota: Las tasas de interés del corto y largo plazo fueron obtenidas de la página http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_finanzas_publici.htm#5, con base en las tasas de colocación para cada año en estudio.

6.5 TENDENCIAS DE LAS RAZONES ENTRE LAS EMPRESAS

Al determinar la tendencia que se presenta para las cuatro empresas que se analizaron se tuvo en cuenta que en el cálculo no se incluyeran valores muy alejados del comportamiento que predominaba dentro de cada empresa, y con

base al comportamiento con mayor tendencia en cada una de ellas se estimó un promedio general para poder comparar a cada empresa con dicho promedio.

Cuadro 81. Tendencias de las razones entre las empresas.

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Promedio
BLOQUE DE LIQUIDEZ					
Razón Corriente	1,04	0,85	1,05	1,10	1,01
Prueba Ácida	0,85	0,41	0,72	1,03	0,75
BLOQUE DE ENDEUDAMIENTO					
Nivel De Endeudamiento	70%	55%	70%	73%	67%
Endeudamiento CP	100%	93%	90%	78%	90%
Cobertura De Intereses		0,47	1,64	1,48	1,19
Leverage Total	1,55	1,52	2,17	2,70	1,99
BLOQUE DE ACTIVIDAD (ROTACION)					
Rotación De CxC	9,58	6,27	6,36	21,26	10,87
Rotación De Inventario		4,16	3,92	3,13	3,74
Días De Inventario=		83,75	27,70	119,48	76,98
PPC (Periodo Promedio De Cobro)	37,85	43,38	57,92	12,05	37,80
Rotación De Activos Fijos	5,79	2,65	18,28	12,45	9,79
Rotación De Activo Total	1,56	1,24	2,43	1,72	1,74
BLOQUE DE RENTABILIDAD					
Margen De Utilidad Bruta	21%	19%	16%	12%	17%
Margen De Utilidad Operacional	11%	3%	6%	4%	6%
Margen De Utilidad Neta	5%	2%	3%	2%	3%
Rentabilidad Del Patrimonio	13%	10%	15%	13%	13%
Rentabilidad Del Activo Total		3%	8%	3%	5%
Du Pont	2,4%	3,1%	4,3%	3,9%	3,4%

7. CONCLUSIONES

La fuente única de análisis para esta investigación fueron los estados financieros de las compañías seleccionadas y el muestreo estadístico, de los cuales se calcularon las respectivas razones financieras y se obtuvo el análisis horizontal y vertical que permitieron caracterizar las empresas del subsector en estudio.

La rentabilidad entendida como utilidad neta de las empresas del subsector metalmecánico es afectada principalmente por los altos costos de producción, por lo tanto para mantener la competitividad y hacerlas rentables, estas compañías muestran mantener altos volúmenes en ventas para contrarrestar los bajos márgenes de utilidad neta que sus productos manejan

Las empresas del sector metalmecánico no presentan claras tendencias que indiquen el comportamiento del EVA, pero es preocupante que solo una empresa de la muestra haya generado valor en los tres periodos, una de las causas de dicha destrucción de valor en varias de las empresas es posible que se haya presentado gracias a la preocupación de Crecer sin tener en cuenta la capacidad que la empresa tenga para alcanzar dicha meta, en otras palabras una empresa debe crecer en la medida que eso contribuya una mayor generación de valor.

Durante el periodo estudiado se pudo identificar que las empresas del Subsector Metalmecánico presentan una tendencia de crecimiento en su cantidad de dinero en su Subtotal Disponible, pues sus variaciones fueron superiores al 100%, en materia de inversiones no se presentaron tendencias de crecimiento. Por otro lado el Subtotal Deudores mostró crecimientos superiores al 70%, afectado principalmente por la Cuenta Clientes, esto como consecuencia del alto volumen de ventas a créditos que realizan estas compañías. Los inventarios no mostraron tendencia alguna, pero es importante anotar que son un renglón crítico, como fuente principal en el funcionamiento productivo de las empresas.

Las compañías pese a su tendencia marcada de consecución de recursos al corto plazo mostraron crecimientos superiores al 25% en el total del activo corriente, lo que les permite garantizar una liquidez que da tranquilidad para cumplir con sus obligaciones y respaldo para adquirir los recursos necesarios en las fuentes de financiación existentes.

Las compañías tienden a incrementar sus activos fijos en mayor medida en la cuenta Propiedades, Planta y Equipo, lo que hace identificar la importancia que tienen las mismas en el mejoramiento de su capacidad instalada, que les de mayor competitividad y aumento en producción, y así se evidencio un crecimiento por encima del 35% en materia de Activos No Corrientes.

Se caracteriza el Subsector Metalmecánico por asumir créditos de cumplimiento al corto plazo, pues fue evidente el crecimiento que mostraron a lo largo del periodo estudiado, uno de los aspectos más relevante es el incremento moderadamente aceptable que mostraron en materia de patrimonio, haciendo ver dicho Subsector, atractivo en materia de inversión.

Con relación a la concentración del activo total mostrado por estas compañías dejan ver un muy buen manejo del dinero disponible, pues en general su participación fue mínima, el factor de mayor concentración dentro de este rubro esta dado por el monto invertido en la Cuenta Propiedad, Planta y Equipo, con menos participación pero significativamente importante estas empresa presentan altas cantidades en sus deudores de corto plazo, esto es explicable por la tendencia de ventas a crédito que maneja el Subsector Metalmecánico, no fue evidente encontrar altas participaciones porcentuales comunes en materia de inventarios, pues aquellas que no mostraron cantidades en inventarios, sí mostraron saldos en la Cuenta Contratos en Ejecución.

La concentración del Pasivo y Patrimonio está dada principalmente por las obligaciones a corto plazo, mostrando la preferencia de estas empresas por la deuda a corto plazo, el buen manejo con sus proveedores hace que muestre una concentración importante, esto puede ser el resultado de plazos considerables de pago y/o grandes cantidades de materias primas a crédito.

Un aspecto importante encontrado es la alta concentración del pasivo corriente con relación al pasivo no corriente, si bien las compañías manejan enormes inversiones de Activo No Corriente, su tendencia es a adquirir Pasivos Corrientes, el alto costo de los inventarios que deben manejar para su normal funcionamiento hacen que explique dicha situación.

Los altos Costos de Ventas y Prestación de Servicios son el aspecto que más afectó la utilidad neta de las compañías del Subsector Metalmecánico, esto es explicable debido a los altos costos de producción que demandan estas empresas, es así como la utilidad bruta muestra una diferencia considerable con relación a las ventas netas. Los Gastos Operacionales de Administración no afectan en gran medida, haciendo que la Utilidad operacional no varié mucho respecto a la Utilidad Bruta. El sector no mostró una tendencia porcentual de Gastos Operacionales Altos, evidenciando un buen manejo en esta materia, y es a raíz de esto que la utilidad neta en términos porcentuales es muy baja con relación a las ventas realizadas por las compañías.

Las compañías del subsector metalmecánico analizadas presentaron como tendencia general una liquidez aceptable, pues en general para cada una de las empresas estudiadas y durante el periodo analizado, se obtuvo una razón corriente, superior a 1, dicho indicador toma mayor importancia al analizar la prueba ácida en cada una de ellas, donde su valor oscilo alrededor de 0,75 veces,

mostrando así una buena liquidez y poca dependencia de sus stocks de inventarios, para poder cumplir sus obligaciones financieras.

Las políticas de endeudamiento evidenciadas en el sector se caracterizaron por presentar altos niveles de endeudamiento (cercaos al 67%), posiblemente por la inversión en activos fijos que dichas compañías deber realizar para llevar a cabo los procesos de producción, con base en lo anterior se puede decir que se presenta un caso atípico, pues todas las empresas que se estudiaron en este subsector, presentan endeudamiento en el corto plazo cercaos al 90%, con relación a lo anterior se puede decir que el manejo que se le está dando a los pasivos corrientes aparentemente es el adecuado, pues en general, las empresas presentaron una cobertura de intereses superiores a 1, y se están apalancando de manera adecuada para respaldar la deuda, ya que el promedio del Leverage Total fue superior a 1.

Estas compañías presentan una muy buena eficiencia de utilización de sus activos debido a la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos, esto se deduce a partir del análisis de los indicadores de actividad, en primer lugar el manejo encontrado en rotación de cartera, muestra un alto número de veces de rotación por año, teniendo en cuenta que la mayor cantidad de ventas del sector son a crédito y por el alto costo de sus productos esta rotación de cartera deja evidenciar políticas efectivas de cobro, estas compañías además deben hacer importantes esfuerzos para la recuperación de sus carteras, las cuales tardan alrededor de 40 días para hacerse efectivas. Los días de inventario son bastantes altos en el subsector haciendo que las compañías generen costos elevados por este por este concepto, Esta cifra es principalmente afectado por los altos costos de la Materias Primas y la complejidad del proceso productivo.

El activo fijo manejado por estas empresas, es bastante considerables, las inversiones realizadas para poder ponerlas en marcha son cuantiosas, teniendo en cuenta esto, el valor de las ventas son muy altas en estas compañías, tanto así que es común encontrar un mayor valor en ventas que el valor total del activo fijo, y muy cercano al valor del activo total.

Las compañías dejan evidenciar un aceptable margen de utilidad bruto con respecto a sus ventas netas, el cual se encuentra cercano al 20%, lo que se puede deducir, es que su costos de ventas fueron normales, mientras que sus márgenes de utilidad operacional son muy bajos, debido a que estas empresas demandan altos recursos en sus procesos productivos, para lograr el producto terminado. Con relación al margen de utilidad neta es destacable que en su mayoría se encontraron valores positivos, haciendo que el sector se vea como rentable, pese a los bajos porcentajes obtenidos en sus márgenes de utilidad neta.

La inversión realizada como patrimonio en las compañías del sub sector Metalmecánico ofrecen como rendimiento al mismo porcentajes cercaos al 13%,

lo que lo hace interesante en materia de inversión, y el desempeño en el rendimiento en la inversión del activo total deja como beneficios porcentajes cercanos al 5%, cifra que es bastante aceptable para cualquier inversionista.

La relación encontrada entre la utilidad neta con respecto al total del activo, es considerablemente aceptada, pues este indicador se ve afectado principalmente por los altos costos de producción que tiene la compañía, la principal fuente que beneficia el indicador está dada en mayor grado por la rotación del activo total, pero se debe hacer énfasis en que el indicador pudo ser mejor si los márgenes de utilidad neta hubiesen sido más altos, ya que a simple vista dicho margen (del 2,8% aproximadamente) no es atractivo para un inversionista. Por lo que se puede decir que dichas empresas gana por la cantidad de sus ventas y no por los márgenes de utilidad neta ofrecido.

No es fácil identificar una tendencia con respecto la capacidad que cada empresa tiene de generar riqueza después de asumir sus costos de capital debido a que los datos hallados en el contexto de cada empresa no son muy homogéneos pues en cada periodo analizado para cada empresa no se pudo establecer una curva de comportamiento lógico.

Debido a la limitación de la información de la base de datos utilizada para el presente estudio, no se pudo tener un número representativo de empresas con la información financiera de los tres años requeridos, es por esto que las cuatro empresas analizadas fueron obtenidas como muestra de una lista restringida en la cual se realizó un filtro para tener como población total las empresas que tuvieran información completa de los tres años que se estudiaron, esto hace que la muestra no sea representativa para el sub sector metalmecánico en general, pero si lo es para la base de datos disponible, y es de esta manera que se realizó la presente valoración financiera.

8. RECOMENDACIONES

Las empresas del Subsector Metalmecánico deben tener siempre presente que en la consecución del capital de trabajo la fuente de financiación debería ser la adecuada de tal manera que todo crédito que realice la compañía tenga relación en plazos de pago con los periodos de cobro que se realizan a los clientes.

Las inversiones que se realicen en el mejoramiento de la capacidad instalada deben ejecutarse mediante la consecución de recursos financieros del largo plazo. Para así dar a las compañías mayor tranquilidad en el cumplimiento de sus obligaciones financieras sin afectar el flujo de caja ni el capital de trabajo que se requiere para su normal funcionamiento.

Las políticas encaminadas a la disminución en los costos de ventas permiten un aumento en la rentabilidad, mayor eficiencia y mayor competitividad. Dicha disminución es posible lograrla por medio de la disminución en los tiempos de producción por producto, la gestión de materias primas más económicas, y aumentar los plazos de pago a proveedores. Esto con el fin de aumentar los márgenes de utilidad que cada producto le debe ofrecer a la empresa.

El desarrollo de nuevo productos dinamiza la oferta del subsector y hace que se llegue a nuevos mercados, trayendo como consecuencia aumento de clientes, pedidos y utilidades.

Diseñar políticas proyectadas a una mejor relación con los clientes en la que los periodos de pago se realicen en el menor tiempo posible de tal manera que estos recursos puedan estar disponibles para el pago oportuno a proveedores, haciendo que las compañías bajen los indicadores de cuentas por cobrar y a su vez gocen de una buena liquidez.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, Alberto. Matemáticas financieras. Segunda edición. Editorial Mc Graw Hill. 1999.

AMAT, Oriol. Valor Económico agregado. Un enfoque para optimizar la gestión empresarial, motivar a los empleados y crear valor. Grupo Editorial Norma. Año 1999. Edición 1.

ANDERSEN, Arthur. Diccionario de economía y negocios. Editorial Espasa, 1999.

BACA CURREA, Guillermo. Ingeniería Económica. Editorial Fondo Educativo Panamericano. Sexta Edición. 2000.

COPELAND, Thomas E. Finanzas en Administración. Mc Graw Hill. Novena edición año 1992.

ESCOBAR ARIAS, Gabriel Eduardo. Finanzas Básicas. SIC editorial. 2003.

ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo. Análisis financiero y de gestión. Ecoe Ediciones. 2003.

GARCÍA, Oscar León. Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA. Impreso por Digital Express. Medellín año 2003.

GARCÍA, Oscar León. Administración financiera, fundamentos aplicaciones. Impreso en Medellín. Tercera edición.

GORDON J, Alexander. Fundamentos de inversiones. Teoría y práctica. Editorial Pearson Educación. 2003.

LERMA, Héctor Daniel. Metodología de la Investigación. Propuesta, Anteproyecto y Proyecto. Bogotá: Ecoe. Tercera Edición 2004. Pág. 23-46. ISBN 958-648-372-X

ORTIZ ANAYA Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Universidad Externado de Colombia. 13ª edición, Noviembre de 2006

TERREL, Jones y TERREL, Werner. Introducción a la contabilidad financiera. Editorial Prentice Hall. 2001.

VAN HORNE, James. Administración financiera. Prentice Hall. Año 1997.

VÉLEZ PAREJA, Ignacio. Decisiones bajo riesgo e incertidumbre. Grupo Editorial Norma. 2003.

CONSULTADO EN INTERNET

http://www.wikilearning.com/el_valor_economico_agregado-wkc-13182.htm

http://www.12manage.com/methods_eva_es.html

<http://www.kreston.es/stern-stewart.htm>

http://www.businesscol.com/productos/glosarios/economico/glosario_economia_a.html

<http://gerenciaactual.blogspot.com/2007/07/el-eva-o-valor-econmico-agregado.html>

<http://www.grupobancolombia.com/home/index.asp>

<http://www.portafolio.com.co/>

<http://pagos.semana.com/promociones/dinero.html>

<http://www.superfinanciera.gov.co>

<http://www.supervalores.gov.co>

<http://www.supersociedades.gov.co>

<http://www.larepublica.com.co>

<http://www.dinero.com/noticias-pyme/pyme-evolucionaria/48941.aspx>

<http://www.dinero.com/noticias-pyme/ano-complejo-para-PYMES/58185.aspx>

http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_finanzas_publici.htm#5

<http://www.acopi.org.co/>

http://www.cmm.org.pe/Estadisticas/2009/Reporte_Sectorial_Metalmecanica_Oct09.pdf